



**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR**

**PUCETEC IBARRA**

**TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE TECNÓLOGO SUPERIOR EN EMPRENDIMIENTO**

**PAWAU Establecimiento Integral para el cuidado de las mascotas con monitoreo en  
tiempo real**

**AUTOR:**

**Daniela Alejandra Alarcon Lopez**

**TUTOR:**

**MGS. Maria Francisca Fernández Badillo**

**IBARRA – ECUADOR**

**Febrero, 2026**

Ibarra, 13 de febrero 2026

En mi calidad de Tutor del Trabajo de integración curricular titulado: **PAWAU Establecimiento Integral para el cuidado de las mascotas con monitoreo en tiempo real**, presentado por el estudiante **Daniela Alejandra Alarcon Lopez** con cédula de ciudadanía N°1761123221, para obtener el Título de Tecnólogo Superior en Emprendimiento.

Certifico que el trabajo cumple con todos los parámetros establecidos, mediante el cual el estudiante demuestra el desarrollo de competencias en el campo de conocimiento de su profesión con un nivel de argumentación coherente, para ser sometido a la evaluación por parte de los lectores. Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de originalidad de TURNITIN.

#### Turnitin Informe de Originalidad

Procesado el: 18-feb-2026 12:36 -05  
Identificador: 2882462322  
Número de palabras: 9811  
Entregado: 1

PAWAU Establecimiento Integral para el cuidad...

Índice de similitud	Similitud según fuente
10%	Fuentes de Internet: 7% Publicaciones: 1% Trabajos del estudiante: 6%

excluir citas	Excluir bibliografía	excluir las coincidencias menores	modo: ver informe en vista quickview (vista clásica)	imprimir	actualizar	descargar
Coincidencia del 1% (trabajos de los estudiantes desde 30-ene-2024) <a href="#">Submitted to Pontificia Universidad Catolica del Ecuador - PUCE on 2024-01-30</a>						
Coincidencia del 1% (trabajos de los estudiantes desde 23-jun-2024) Clase: TESIS Ejercicio: TESIS MENDEZ Y TORRES Nº del trabajo: <a href="#">2406895090</a>						
Coincidencia del 1% (trabajos de los estudiantes desde 02-oct-2024) <a href="#">Submitted to Pontificia Universidad Catolica del Ecuador - PUCE on 2024-10-02</a>						
Coincidencia del <1% (trabajos de los estudiantes desde 21-ago-2025) <a href="#">Submitted to Pontificia Universidad Catolica del Ecuador - PUCE on 2025-08-21</a>						
Coincidencia del <1% (trabajos de los estudiantes desde 28-ago-2023) <a href="#">Submitted to Pontificia Universidad Catolica del Ecuador - PUCE on 2023-08-28</a>						
Coincidencia del <1% (trabajos de los estudiantes desde 03-jun-2024) <a href="#">Submitted to Pontificia Universidad Catolica del Ecuador - PUCE on 2024-06-03</a>						
Coincidencia del <1% (trabajos de los estudiantes desde 03-jul-2025) <a href="#">Submitted to Pontificia Universidad Catolica del Ecuador - PUCE on 2025-07-03</a>						
Coincidencia del <1% (Internet desde 09-jun-2024)						

(f): María Francisca Fernández  
Firmado digitalmente por María Francisca Fernández  
Fecha: 2026.02.18 16:33:08 -05'00'

Mgs. María Francisca Fernández Badillo

**TUTOR DE TRABAJO**

C.C.: 0604145342

**PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL**

El tribunal examinador, aprueba el presente trabajo en nombre de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Ibarra:

María  
Francisca  
Fernández

Firmado digitalmente por  
María Francisca  
Fernández  
Fecha: 2026.02.18  
16:33:27 -05'00'

(f): .....

Mgs. María Francisca Fernández Badillo

C.C.: 0604145342

GABRIELA  
ALEXANDRA  
HERRERA  
ANDRADE

Firmado digitalmente  
por GABRIELA  
ALEXANDRA HERRERA  
ANDRADE  
Fecha: 2026.03.09  
15:07:35 -05'00'

(f): .....

Mgs. Gabriela Alexandra Herrera Andrade

C.C.: 1002554044

## ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS

Yo, *Daniela Alejandra Alarcon Lopez*, declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 165 del Código Orgánico de Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, que manifiesta textualmente: “Se reconoce facultad de los autores y demás titulares de derechos de disponer de sus derechos o autorizar las utilidades de sus obras o prestaciones a título gratuito y oneroso, según las condiciones que determinen. Esta facultad podrá ejercerse mediante licencias libres, abiertas y otros modelos alternativos de licenciamiento o la renuncia”.

Ibarra, 13 de febrero 2026

Daniela  
Alejandra  
Alarcon Lopez

Firmado digitalmente  
por Daniela Alejandra  
Alarcon Lopez  
Fecha: 2026.02.18  
16:26:39 -05'00'

(f): \_\_\_\_\_

*Daniela Alejandra Alarcón López*

C.C.: 1761123221

## AUTORÍA

Yo, Daniela Alejandra Alarcón López, portadora de la cedula de ciudadanía N° 1761123221, declaro que el presente trabajo de investigación es de total responsabilidad de la autora, y eximo expresamente a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Ibarra de posibles reclamos o acciones legales.

Daniela  
Alejandra  
Alarcon  
Lopez

Firmado digitalmente por Daniela Alejandra Alarcon Lopez  
Fecha: 2026.02.18 16:26:52 -05'00'

(f):.....

*Daniela Alejandra Alarcon Lopez*

C.C.: 1761123221

## **DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS**

Este trabajo está dedicado, en primer lugar, a mi perro, mi hijo, Fox, quien ha sido mi mayor fuente de amor, motivación y fortaleza. Desde que llegó a mi vida cuando apenas tenía un mes de edad, transformó por completo mi forma de ver el mundo y despertó en mí un propósito más grande: mejorar la vida de las mascotas y brindarles el cuidado, la dignidad y la protección que merecen. Fox ha estado conmigo en cada paso, en cada desvelo y en cada desafío, recordándome todos los días por qué vale la pena seguir adelante. Él es mi inspiración constante y el corazón de este proyecto.

A mi pareja, Jairo Navarrete, gracias por creer en mí incluso cuando yo dudaba, por apoyarme en todo momento y por impulsarme a formalizar este sueño que hoy es una realidad. Tu confianza, tu acompañamiento y tu empuje fueron clave para que hoy esté culminando esta carrera y consolidando mi emprendimiento. Este logro también es tuyo.

Finalmente, a mi familia, que ha sido una pieza fundamental en mi vida desde que soy muy pequeña, apoyando mi amor por los animales y mi sueño de dedicarme a su cuidado. Gracias por estar siempre, por creer en mí y por acompañarme con amor incondicional. Sin ustedes, este camino no habría sido posible.

Este proyecto nace del amor, la gratitud y el compromiso profundo con quienes han marcado mi vida y me han enseñado que cuidar a las mascotas es también una forma de cuidar el corazón.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN.....	1
Justificación del tema.....	1
Objetivo general.....	1
Objetivos específicos .....	1
1. Planteamiento del problema.....	2
1.1 Descripción detallada del problema o necesidad identificada .....	2
Análisis del contexto en el que se presenta el problema.....	2
Justificación de la relevancia del problema y la oportunidad de emprendimiento .....	3
2. Vigilancia tecnológica .....	4
2.1 Benchmarking .....	4
Mejores prácticas identificadas en el mercado .....	8
Oportunidades de diferenciación para PAWAU.....	8
2.2 Análisis de patentes (si aplica).....	10
2.3 Análisis de tendencias.....	10
Tendencias relevantes en el sector.....	10
Proyecciones y oportunidades futuras para PAWAU.....	11
3. Solución innovadora .....	11
Descripción detallada de la solución propuesta.....	11
Aspectos innovadores y diferenciadores de la solución .....	12
Monitoreo en tiempo real 24/7.....	13
Plataforma tecnológica integrada.....	13
Enfoque en bienestar animal basado en estándares internacionales .....	13
Servicios integrales en un solo establecimiento .....	13
Personal altamente capacitado .....	14
Experiencia de la cliente centrada en confianza y transparencia.....	14
Necesidad de confianza .....	14
Necesidad de seguridad y profesionalismo.....	14

Necesidad de servicios integrados .....	14
Necesidad de conexión emocional constante con las mascotas.....	14
4. Diseño de metodologías ágiles .....	15
Aplicación de la metodología Lean Startup al proyecto (Encuestas y entrevistas) .....	15
5. Validación de la propuesta de valor.....	18
Descripción del proceso de validación con clientes potenciales .....	18
Resultados de las pruebas y retroalimentación obtenida .....	18
Los encuestados valoran especialmente: .....	19
6. Modelo de negocio.....	21
Canvas de Modelo de Negocio – PAWAU .....	21
7. Producto mínimo viable (PMV) .....	24
Descripción del PMV desarrollado.....	24
Proceso de desarrollo y pruebas del PMV .....	24
8. Imagen corporativa .....	26
9. Promoción y marketing.....	29
10. Viabilidad financiera.....	31
11. Referencias bibliográficas.....	44
Bibliografía .....	44
ANEXOS .....	45

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Tabla comparativa Benchmarking Establecimientos.....	4
Tabla 2 Tabla comparativa Benchmarking Dispositivos de Monitoreo .....	5
Tabla 3 Grooming.....	33
Tabla 4 Hospedaje .....	33
Tabla 5 Venta de Accesorios .....	34
Tabla 6 Resumen de Ingresos con Proyección de 5 años .....	35
Tabla 7 Costos fijos .....	35
Tabla 8 Costos variables .....	36
Tabla 9 Hospedaje .....	36

## ÍNDICE DE FIGURAS

Gráfico N 1 El desarrollo del PMV.....	26
Gráfico N 2 Logo Corporativo .....	26
Gráfico N 3 Identidad de marca .....	27
Gráfico N 4 Identidad Visual .....	27
Gráfico N 5 Clasificación.....	28
Gráfico N 6 Aplicación .....	28
Gráfico N 7 Registro de Marca .....	29

## RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo el desarrollo y validación de una propuesta innovadora para el cuidado integral de mascotas en la provincia de Imbabura, basada en el uso de tecnología de monitoreo en tiempo real. Mediante la aplicación de la metodología Lean Startup, se identificaron las necesidades reales de los dueños de mascotas, se redujeron supuestos iniciales y se construyó una propuesta de valor centrada en la confianza, transparencia y bienestar animal.

La investigación se apoyó en la aplicación de encuestas y entrevistas a propietarios de mascotas, cuyos resultados evidenciaron una alta humanización de los animales de compañía, una demanda insatisfecha de servicios confiables como guardería, hospedaje y paseo, y una marcada disposición a adoptar soluciones tecnológicas que permitan monitorear a las mascotas de forma remota. A partir de estos hallazgos, se desarrolló un Producto Mínimo Viable (PMV) que consistió en un collar inteligente con monitoreo básico de salud y comportamiento, complementado con un sistema de videovigilancia en tiempo real.

Los resultados obtenidos validan la viabilidad técnica y económica del proyecto, así como la aceptación del monitoreo en tiempo real como un factor decisivo en la elección del servicio. Finalmente, el estudio concluye que la implementación de esta solución representa una oportunidad clara de innovación en el mercado local, posicionándose como una alternativa necesaria y diferenciada para el cuidado responsable de mascotas en Imbabura.

**Palabras clave:** Mascotas, monitoreo en tiempo real, Lean Startup, bienestar animal, producto mínimo viable, servicios integrales.

## **ABSTRACT**

The objective of this study is the development and validation of an innovative proposal for comprehensive pet care in the province of Imbabura, based on the use of real-time monitoring technology. Through the application of the Lean Startup methodology, real customer needs were identified, initial assumptions were reduced, and a value proposition focused on trust, transparency, and animal welfare was built.

The research was supported by surveys and interviews conducted with pet owners. The results revealed a high level of pet humanization, an unmet demand for reliable services such as daycare, boarding, and walking, and a strong willingness to adopt technological solutions that allow remote pet monitoring. Based on these findings, a Minimum Viable Product (MVP) was developed, consisting of a smart collar capable of basic health and behavior monitoring, complemented by a real-time video surveillance system.

The findings validate the technical and economic feasibility of the project and confirm that real-time monitoring is a decisive factor in service selection. The study concludes that the proposed solution represents a significant opportunity for innovation in the local market, positioning itself as a necessary and differentiated alternative for responsible pet care in Imbabura.

## **INTRODUCCIÓN**

En la actualidad, las mascotas han pasado de ser simples animales de compañía a convertirse en miembros fundamentales de las familias. Este cambio en la percepción ha generado una creciente demanda de servicios especializados que garanticen su bienestar físico, emocional y social. Sin embargo, muchos dueños enfrentan dificultades al momento de confiar el cuidado de sus mascotas a terceros, especialmente cuando deben no disponer de tiempo o ausentarse por motivos laborales o personales. En este contexto, PAWAU surge como una propuesta innovadora: un centro integral para mascotas que ofrece servicios de hospedaje, guardería, spa, veterinaria, centro de entrenamiento, boutique y más, todo bajo un enfoque de confianza, transparencia y tecnología.

### **Justificación del tema**

El principal problema identificado es la falta de confianza de los dueños hacia los establecimientos que ofrecen servicios de cuidado para mascotas. Muchos propietarios experimentan ansiedad y temor por no tener certeza del trato que reciben sus animales durante su ausencia. Frente a esta necesidad, PAWAU propone una solución tecnológica de monitoreo en tiempo real, que permitirá a los dueños observar a sus mascotas en cualquier momento mientras permanecen en el establecimiento. Esta innovación no solo fomenta la transparencia, sino que también fortalece el vínculo emocional entre el cliente y la empresa, generando una experiencia diferenciada y confiable dentro del mercado de servicios para mascotas.

### **Objetivo general**

Desarrollar y presentar el modelo de negocio de PAWAU, un centro integral para mascotas que incorpore tecnología de monitoreo en tiempo real, garantizando confianza, seguridad y bienestar tanto para las mascotas como para sus dueños.

### **Objetivos específicos**

- Analizar las principales necesidades y preocupaciones de los dueños de mascotas en relación con los servicios de hospedaje y cuidado.

- Diseñar una propuesta de valor basada en la transparencia y el uso de herramientas tecnológicas innovadoras.
- Describir los servicios que integran el centro PAWAU, orientados al bienestar integral de las mascotas.
- Evaluar la viabilidad técnica, económica y social de la implementación del proyecto.

## **1. Planteamiento del problema**

### **1.1 Descripción detallada del problema o necesidad identificada**

Muchos dueños de mascotas en Ecuador enfrentan una falta de confianza significativa al dejar a sus animales en centros de hospedaje, guardería o cuidado especializado. Cuando viajan o no pueden atender directamente a sus mascotas, existe un temor legítimo sobre cómo serán tratados: si se respetarán sus rutinas de alimentación, si existirán condiciones higiénicas adecuadas, si tendrán vigilancia suficiente, si recibirán ejercicio o atención médica, etc.

Además, la oferta de servicios para mascotas en Ecuador está fragmentada: algunos establecimientos ofrecen solo hospedaje, otros solo guardería, veterinaria o estética, pero pocos integran todos estos servicios de forma profesional y con un enfoque en la transparencia para con el dueño. Esa fragmentación puede generar desconfianza o hacer que el propietario deba recurrir a múltiples proveedores, lo que complica la logística y disminuye la percepción de seguridad.

### **Análisis del contexto en el que se presenta el problema**

En ciudades como Quito y Guayaquil existen centros de hospedaje para mascotas, pero con modelos limitados. Por ejemplo, Pet Hotel – Mi Otra Casa ofrece hospedaje, guardería y veterinaria 24/7. (HOTEL, 2025)

También existe la guardería HuesPet en Quito, que brinda hospedaje y cuidado diurno para perros y gatos. (Huespet, 2025)

Otro competidor es Woofgarden, parte de PetLovers Ecuador, que ofrece hospedaje, guardería, paseos y peluquería. (PetLovers, 2025)

En el caso de los gatos, Sweet Cat Home opera en Ecuador como un hotel/residencia especializada, lo que muestra que hay nichos más específicos dentro del cuidado para mascotas felinas. (sweetcathome, 2025)

Sin embargo, pocas de estas instalaciones ofrecen un monitoreo en tiempo real para los dueños, lo cual es un punto débil en la oferta actual y una fuente clara de incertidumbre para muchos propietarios.

Economía, cultura y tendencias también juegan un papel. Estudios previos y planes de negocio de servicios para mascotas en Quito han identificado que la seguridad y la confianza son factores decisivos para que los dueños utilicen estos servicios. (Pinos, 2016)

### **Justificación de la relevancia del problema y la oportunidad de emprendimiento**

**Importancia emocional:** Para muchos dueños, sus mascotas son parte de la familia. No poder asegurar que estarán bien cuidados cuando están ausentes causa estrés emocional.

**Oportunidad de mercado:** Hay un espacio para un centro integral como PAWAU que no solo ofrezca múltiples servicios (guardería, hotel, spa, veterinaria, entrenamiento, boutique), sino que también provea una capa de seguridad mediante monitoreo en tiempo real y comunicación constante con los dueños.

**Diferenciación:** Al ofrecer transparencia (cámaras, reportes, video en vivo), PAWAU se puede posicionar como pionero en confianza, algo que muchos competidores locales no están aprovechando.

**Viabilidad:** El crecimiento del mercado pet en Ecuador, sumado a la urbanización y al aumento de dueños de mascotas que viajan o trabajan muchas horas, genera una demanda creciente para servicios integrados y confiables.

**Impacto social:** Además, un centro así puede elevar los estándares de bienestar animal en Ecuador, incentivando prácticas profesionales, higiene y cuidado responsable.

## 2. Vigilancia tecnológica

### 2.1 Benchmarking

En esta sección se comparan algunas de las principales empresas o servicios para mascotas que operan en Ecuador, apuntando a elementos que pueden servir como referencia para PAWAU.

Tabla 1 Tabla comparativa Benchmarking Establecimientos

Competidor	Servicios ofrecidos	Fortalezas	Debilidades / Oportunidades para diferenciación
<b>Woofgarden (PetLovers)</b>	Hospedaje, guardería, paseos, peluquería. <a href="http://petlovers.ec">petlovers.ec</a>	Marca reconocida (PetLovers), instalaciones al aire libre, atención 24/7, bioseguridad, transporte puerta a puerta.	No parece ofrecer monitoreo en vivo para los dueños; espacio para agregar transparencia tecnológica.
<b>Pet Hotel – Mi Otra Casa</b>	Hotel (estadias), guardería, veterinaria, spa. <a href="http://pethotelgye.ec">pethotelgye.ec</a>	Veterinaria 24/7, personal dedicado, atención profesional y especializada, variedad de planes (diario, semanal, mensual).	Cobro por días extras, falta de reportes en tiempo real o interacción digital con los dueños; podría mejorar en diferenciación tecnológica.
<b>HuesPet</b>	Guardería y hotel para perros y gatos. <a href="http://HuesPet">HuesPet</a>	Enfoque en confort, “como en casa”, atención personalizada.	No hay evidencia pública de monitoreo por cámaras o app; oportunidad para ofrecer mayor transparencia digital.
<b>Puppy’s Fashion (Quito)</b>	Hospedaje canino, transporte, spa, veterinaria.	Habitaciones especializadas, áreas verdes, transporte,	Necesidad de reforzar la confianza del dueño: podrían

---

	<a href="#">Puppy's Fashion - Quito</a>	cuidado personalizado.	integrar monitoreo, reportes o comunicación digital.
<b>Sweet Cat Home</b>	Hotel/residencia para gatos, cuidado especializado. <a href="#">sweetcathome.com</a>	Especialización en felinos, experiencia de "5 estrellas", cuidado personalizado.	Nicho limitado (solo gatos), sin reporte explícito de monitoreo en vivo; oportunidad de expandir para otros animales o integrar tecnología para dueños.

---

Fuente: La Web

Tabla 2 Tabla comparativa Benchmarking Dispositivos de Monitoreo

Dispositivo	Precio Aproximado	Suscripción	Batería	Funciones principales	Cobertura/Conectividad
<b>Tractive GPS Dog &amp; Cat Tracker</b>	\$49.99 + plan mensual (~\$6-13)	Sí, necesario para usar	~2-5 días (estándar)	GPS en tiempo real, historial de rutas, zona segura (vallas virtuales), monitoreo de actividad/sueño y alertas de salud básicas	LTE/4G/2G con cobertura mundial
<b>Fi Series 3 Plus Smart Collar</b>	~\$149 + suscripción (~\$14/mes)	Sí	<b>Hasta 3 meses</b>	GPS real-time, seguimiento de actividad y comportamiento, integración con dispositivos móviles (Apple Watch), IP68, sensor de salud avanzado	-
<b>Fi Mini GPS Pet Tracker</b>	\$129/año (suscripción anual)	Sí	~3 semanas (hasta 3 meses con base)	GPS en tiempo real, alertas de escape, actividad y sueño, compacto y ligero	-
<b>Whistle GO Explore / Whistle (antes)</b>	~\$129 + ~\$9.95/mes	Sí	~14-20 días	GPS en tiempo real, alertas de escape, historial de salud y actividad	-
<b>Pawfit 3</b>	Subscripción	Sí	~30 días	GPS actualización ~5s, IP68 resistente, alertas, calorías y actividad	-
<b>Kolyy Series 2</b>	sin suscripción	No	~7 días	GPS real-time, seguimiento de actividad básica	-
<b>PETFON No Monthly Fee Tracker</b>	(sin tarifa)	No	8-16h	GPS real-time sin suscripción	Radar y GPS básico

<b>FitBark GPS Tracker</b>	sin suscripción	Sí/No según modelo	~0días	GPS + actividad física + datos de salud y bienestar	–
----------------------------	--------------------	--------------------------	--------	-----------------------------------------------------	---

Fuente: La WEB

## **Mejores prácticas identificadas en el mercado**

A partir del análisis de los competidores locales de servicios para mascotas y de los dispositivos de monitoreo existentes en el mercado, se identificaron las siguientes mejores prácticas:

- Atención continua (24/7) y respaldo veterinario, presentes en centros como Pet Hotel – Mi Otra Casa y Woofgarden, que generan tranquilidad y confianza en los dueños.
- Instalaciones especializadas y segmentadas, con áreas diferenciadas según el tipo de servicio o mascota (hospedaje, guardería, spa, veterinaria), lo que mejora la experiencia y el bienestar animal.
- Servicios complementarios de transporte puerta a puerta, como los ofrecidos por Woofgarden, que facilitan el acceso y reducen fricciones para el cliente.
- Enfoque en nichos específicos, como Sweet Cat Home con felinos, lo que permite ofrecer atención altamente personalizada y especializada.
- Uso de tecnología de monitoreo individual (collares GPS como Tractive, Fi o Whistle) que demuestra que el mercado ya reconoce el valor del seguimiento, la seguridad y el control de la salud, aunque estas soluciones funcionan de forma aislada y no integradas a un servicio físico.
- Experiencias “premium” y personalizadas, presentes en marcas como Puppy’s Fashion y Sweet Cat Home, que refuerzan la percepción de cuidado y exclusividad.

## **Oportunidades de diferenciación para PAWAU**

El análisis conjunto de competidores y tecnología evidencia claras oportunidades para que PAWAU se diferencie de manera sostenible:

Integración de monitoreo en tiempo real dentro del servicio físico, combinando cámaras y dispositivos de salud (a diferencia de soluciones como Tractive, que operan de

forma individual y externa). Esto permite que los dueños vean y supervisen a sus mascotas durante toda su estadía, algo inexistente actualmente en la oferta local.

Desarrollo de una plataforma digital o aplicación propia, donde los dueños puedan acceder a:

- Video en tiempo real
- Fotos y videos diarios
- Reportes de salud, comportamiento y estado de ánimo
- Información sobre alimentación, descanso y actividad
- Historial digital de cada mascota
- Transparencia tecnológica como eje central de la propuesta de valor, resolviendo la principal debilidad detectada en todos los competidores: la falta de comunicación y visibilidad en tiempo real.
- Oferta de paquetes integrados y modulares, que combinen guardería, hospedaje, spa, veterinaria, entrenamiento y paseo, bajo un mismo estándar de calidad y tecnología, algo que actualmente ningún competidor local ofrece de forma completa y profesional.
- Certificaciones y protocolos de alto estándar, incluyendo bienestar animal, bioseguridad, higiene y cuidado responsable, reforzando la confianza y el posicionamiento premium del centro.
- Escalabilidad del modelo, permitiendo iniciar con perros (segmento principal) y expandirse posteriormente a gatos u otros nichos, integrando aprendizajes del mercado.

### **Síntesis estratégica**

Mientras los competidores actuales se diferencian por infraestructura, marca o especialización, y los dispositivos como Tractive se enfocan únicamente en el rastreo

individual, PAWAU integra ambos mundos: servicios físicos + tecnología + transparencia + experiencia emocional del dueño.

Esto posiciona al proyecto no solo como un centro de cuidado, sino como una plataforma integral de confianza para dueños de mascotas en Imbabura.

## **2.2 Análisis de patentes (si aplica)**

Hasta ahora, en la investigación web disponible, no se ha identificado una patente específica en Ecuador para un sistema de monitoreo de mascotas en centros de hospedaje similar a lo que propones (aunque esto requeriría una búsqueda más profunda en bases de patentes locales y globales).

Sin embargo, el modelo de monitoreo en tiempo real ofrece una oportunidad de innovación, especialmente si se integra con una app propietaria, cámaras con visión en vivo, alertas, reportes de salud y comportamiento, lo cual podría constituir una ventaja competitiva fuerte.

## **2.3 Análisis de tendencias**

### **Tendencias relevantes en el sector**

**Digitalización de los servicios para mascotas:** Los dueños cada vez demandan más tecnología para comunicarse con los cuidadores de sus mascotas, recibir reportes y tener visibilidad durante las estadías.

**Bienestar animal elevado:** Hay un crecimiento en la conciencia sobre la calidad de vida de las mascotas: no basta con un lugar para dormir; los dueños quieren ejercicio, estimulación, socialización y atención médica si es necesario.

**Crecimiento del “pet economy”:** La industria de servicios para mascotas (veterinaria, hospedaje, adiestramiento, estética) sigue creciendo a nivel global y también en Latinoamérica, incluyendo Ecuador.

**Sostenibilidad y responsabilidad social:** Centros que demuestran prácticas responsables, cuidado ético, higiene y compromiso ambiental (uso eficiente de recursos, reciclaje, diseño de espacios verdes) tienen más aceptación.

Telemonitoreo y IoT: El uso de cámaras, sensores de actividad, collares inteligentes, y otras tecnologías para monitorear salud y comportamiento de mascotas es cada vez más común.

### **Proyecciones y oportunidades futuras para PAWAU**

Crecimiento del modelo híbrido servicio-presencia física + digital. PAWAU podría liderar en Ecuador al ofrecer un centro físico robusto con una app para dueños que integre monitoreo, reportes y comunicación directa con cuidadores.

Expandir el negocio a otras ciudades importantes del país (Guayaquil, Cuenca, etc.), dado que la demanda de servicios de alta calidad para mascotas está creciendo fuera de la capital.

Asociaciones con marcas de tecnología para mascotas (collares inteligentes, sensores de salud) para ofrecer paquetes de monitoreo más avanzados.

Certificaciones en bienestar animal y estándares internacionales, para posicionarse como un referente premium y confiable.

Desarrollo de programas de fidelización (membresías, descuentos, “club PAWAU”) para dueños recurrentes, aprovechando la confianza que genera el monitoreo y la transparencia.

## **3. Solución innovadora**

### **Descripción detallada de la solución propuesta**

La solución planteada es PAWAU, un Centro Integral para Mascotas que combina servicios especializados de cuidado, bienestar, salud y entrenamiento con un sistema tecnológico de monitoreo en tiempo real que garantiza la transparencia y confianza para los propietarios. El centro estará conformado por diversas áreas:

- Hospedaje y guardería canina y felina, con habitaciones adaptadas según tamaño, temperamento y necesidades del animal.
- Spa y estética, donde se brindarán baños, cortes, limpieza, terapias relajantes y procedimientos de higiene general.

- Clínica veterinaria, para atenciones preventivas, controles periódicos y emergencias.
- Centro de entrenamiento, enfocado en obediencia, modificación de conducta, socialización y estimulación mental.
- Boutique especializada, que ofrecerá accesorios, alimentos premium, juguetes y productos diseñados para el bienestar de las mascotas.

La característica principal de PAWAU, que lo diferencia de los centros tradicionales, es la integración de una plataforma digital propia, accesible desde celular o computador. A través de este sistema, los dueños podrán:

- Ver a sus mascotas en tiempo real mediante cámaras instaladas estratégicamente en zonas comunes, habitaciones y áreas de juegos.
- Recibir reportes diarios con fotos, videos y notas sobre comportamiento, alimentación, descanso y actividades realizadas.
- Acceder a notificaciones instantáneas sobre eventos relevantes (hora del paseo, comida servida, si tuvo atención veterinaria, comportamiento destacado, etc.).
- Mantener una comunicación directa con el personal del centro cuando lo requieran.

De esta manera, PAWAU combina infraestructura moderna, personal capacitado y tecnología aplicada al bienestar animal para ofrecer una experiencia de cuidado completa, transparente y confiable.

### **Aspectos innovadores y diferenciadores de la solución**

PAWAU incorpora varios elementos innovadores que no se encuentran comúnmente en los centros de cuidado para mascotas en Ecuador:

### **Monitoreo en tiempo real 24/7**

Es el principal elemento diferenciador. El dueño tendrá acceso permanente a la cámara asignada a su mascota, lo que elimina la incertidumbre sobre el trato que recibe y reduce significativamente la ansiedad propia del cuidador.

### **Plataforma tecnológica integrada**

A diferencia de la mayoría de los competidores que solo utilizan redes sociales o WhatsApp, PAWAU integrará:

- Streaming en vivo.
- Historial de actividades.
- Alertas automatizadas.
- Reportes veterinarios digitales y ficha médica.
- Reservas y pagos en línea.

Esto convierte a PAWAU en un modelo híbrido físico-digital orientado a la transparencia total.

### **Enfoque en bienestar animal basado en estándares internacionales**

El diseño del centro considera prácticas recomendadas por organizaciones como Fear Free® Pets, American Kennel Club y especialistas en etología, lo que permitirá ofrecer:

- Zonas anti-estrés.
- Juegos cognitivos y enriquecimiento ambiental.
- Protocolos de socialización controlada.
- Este enfoque no solo mejora la calidad del servicio, sino que distingue a PAWUA como un referente en buenas prácticas.

### **Servicios integrales en un solo establecimiento**

Mientras los competidores generalmente cubren solo una o dos áreas (solo guardería, solo hospedaje o solo veterinaria), PAWAU ofrece todo el ecosistema de servicios para

mascotas en un mismo espacio, lo cual facilita la vida del dueño y crea una experiencia completa.

### **Personal altamente capacitado**

La selección del personal se realizará bajo criterios estrictos: conocimientos técnicos, empatía, manejo de emergencias, protocolos de adiestramiento positivo y valores centrados en la protección animal.

### **Experiencia de la cliente centrada en confianza y transparencia**

Toda la propuesta de valor se construye en torno a la confianza, reforzada mediante tecnologías, comunicación clara y acompañamiento continuo.

### **Alineación de la solución con las necesidades identificadas y tendencias del mercado**

La propuesta de PAWAU responde directamente a las necesidades detectadas en el análisis del problema:

#### **Necesidad de confianza**

Los dueños temen dejar a sus mascotas por no saber cómo serán tratadas. El monitoreo en tiempo real elimina esta barrera y se convierte en el núcleo de la solución.

#### **Necesidad de seguridad y profesionalismo**

La integración de veterinaria, personal capacitado y protocolos internacionalmente reconocidos elevan los estándares de cuidado.

#### **Necesidad de servicios integrados**

La demanda por soluciones completas aumenta, especialmente en ciudades urbanas donde los dueños buscan practicidad y ahorro de tiempo. PAWAU responde a este patrón reuniendo todos los servicios en un solo lugar.

#### **Necesidad de conexión emocional constante con las mascotas**

La plataforma digital permite que el cliente se sienta siempre acompañado, informado y satisfecho con el cuidado ofrecido.

Asimismo, la solución se ajusta a las tendencias del mercado identificadas:

- Crecimiento de la pet economy en Ecuador y el mundo.

- Fuerte interés en servicios premium y personalizados.
- Mayor adopción de tecnologías como cámaras, IoT y plataformas digitales.
- Incremento en la conciencia del bienestar animal y demanda de estándares éticos.
- Tendencia global hacia modelos “phygital”: experiencias físicas + herramientas digitales.

PAWAU se posiciona como una propuesta pertinente, moderna y altamente competitiva, capaz de liderar el sector y adaptarse a las expectativas de un consumidor cada vez más exigente, informado y emocionalmente conectado con sus mascotas.

#### **4. Diseño de metodologías ágiles**

##### **Aplicación de la metodología Lean Startup al proyecto (Encuestas y entrevistas)**

Para el desarrollo del proyecto se aplicó la metodología Lean Startup, la cual permite reducir riesgos, validar hipótesis y diseñar un servicio alineado a las necesidades reales del mercado mediante ciclos continuos de Construir – Medir – Aprender.

##### **Construir (Hipótesis iniciales)**

Las hipótesis planteadas inicialmente fueron:

Los dueños de mascotas consideran a sus mascotas como parte de su familia y buscan servicios de mayor calidad y confianza.

Existe una necesidad insatisfecha de servicios especializados de paseo, ejercicio, guardería y hospedaje para mascotas.

La falta de tiempo es una de las principales barreras para brindar ejercicio diario adecuado a las mascotas.

Los clientes valoran altamente la seguridad y la posibilidad de monitoreo de sus mascotas cuando no están con ellos.

## **Medir (Encuestas y entrevistas)**

Para validar estas hipótesis se realizaron 60 encuestas en total (38 iniciales + 22 recientes), dirigidas a dueños de mascotas residentes principalmente en la provincia de Imbabura, complementadas con entrevistas informales a propietarios de mascotas.

### **Los principales datos obtenidos fueron:**

- 100% de los encuestados posee actualmente al menos una mascota, confirmando la pertinencia del mercado objetivo.
- Más del 94% considera a su mascota como un miembro más de su familia, reforzando el alto vínculo emocional y la importancia del bienestar animal en la toma de decisiones.
- Los servicios más utilizados actualmente son SPA/peluquería y medicina veterinaria, apareciendo el SPA o peluquería en prácticamente todas las combinaciones de servicios contratados. Guardería y hospedaje siguen teniendo menor uso, pero aparecen como servicios complementarios deseados.
- 68,4% estaría interesado en contar con un servicio especializado de paseo y ejercicio diario. Aunque el 52,6% afirma tener tiempo para ejercitar a su mascota, un 44,7% casi nunca lo logra, evidenciando una brecha clara entre intención y realidad.
- El 39,5% dedica solo 30 minutos diarios a su mascota, por debajo de la recomendación mínima, a pesar de que el 71,1% conoce que se recomienda al menos una hora diaria de paseo.
- Ante viajes imprevistos, la mayoría recurre a familiares o vecinos, mientras que solo una minoría utiliza hoteles especializados, principalmente por desconocimiento y falta de confianza.
- Más del 86% desconoce la existencia de hoteles o guarderías para mascotas en Ibarra, lo que confirma una baja visibilidad de la oferta actual.

- El 95% de los nuevos encuestados no conocía servicios en Ibarra que ofrezcan monitoreo por cámaras o chips de salud en tiempo real, evidenciando que este tipo de solución tecnológica no existe o no está posicionada en el mercado local.
- En una escala del 1 al 10, más del 90% calificó con 10 la tranquilidad que le daría poder monitorear a su mascota en tiempo real, reflejando un altísimo valor percibido.
- El 100% elegiría PAWAU frente a otros centros si se garantiza transparencia tecnológica mediante monitoreo en tiempo real.
- Respecto al precio adicional por este servicio, la mayoría considera justo pagar entre USD 2 y USD 8, siendo USD 8 el valor más aceptado, lo que demuestra disposición a pagar por seguridad y confianza.
- Más del 95% estaría interesado en recibir un historial digital de salud y comportamiento al finalizar cada servicio.
- El 100% considera que Ibarra necesita un lugar con tecnología avanzada como PAWUA para el cuidado responsable de las mascotas.

### **Aprender (Insights clave)**

A partir de la información consolidada, se identificaron los siguientes aprendizajes clave:

- Existe una altísima carga emocional hacia las mascotas, lo que incrementa significativamente la disposición a pagar por servicios confiables, transparentes y tecnológicamente avanzados.
- Hay una demanda latente por servicios integrales (SPA, veterinaria, guardería, hospedaje y paseo), pero la oferta actual es poco visible y no genera suficiente confianza.
- La falta de tiempo es una problemática real y recurrente, incluso en dueños informados y con buena intención de cuidado.

- El monitoreo en tiempo real y el historial digital no solo son diferenciales, sino factores decisivos de elección frente a la competencia.
- El desconocimiento del mercado actual y la inexistencia de propuestas tecnológicas representan una oportunidad clara para que PAWUA se posicionen como líder e innovador en Imbabura.

## **5. Validación de la propuesta de valor**

### **Descripción del proceso de validación con clientes potenciales**

La validación de la propuesta de valor se realizó mediante:

- Encuestas estructuradas a dueños de mascotas.
- Análisis del comportamiento actual de consumo de servicios.
- Evaluación de la disposición al uso de nuevos servicios especializados.
- Identificación de necesidades emocionales (confianza, seguridad, tranquilidad).

El objetivo fue validar si una propuesta basada en cuidado integral, ejercicio, hospedaje y monitoreo de mascotas respondía a necesidades reales.

### **Resultados de las pruebas y retroalimentación obtenida**

- Los resultados validan de forma muy positiva la propuesta y refuerzan su diferenciación tecnológica:
- La alta humanización de las mascotas (más del 94%) confirma que los clientes buscan mucho más que servicios básicos; priorizan bienestar, seguridad y tranquilidad emocional.
- El 68,4% interesado en paseos especializados valida el servicio de ejercicio diario como una solución necesaria frente a la falta de tiempo del tutor.

- La baja visibilidad de guarderías y hoteles para mascotas (más del 86%) evidencia un vacío claro de mercado y una oportunidad para una propuesta formal, visible y confiable.
- La preferencia por dejar a la mascota con familiares o vecinos ante viajes imprevistos revela que el problema no es la falta de necesidad, sino la falta de confianza en la oferta existente.
- Los servicios más utilizados actualmente son SPA/peluquería y medicina veterinaria, lo que valida la estrategia de iniciar con servicios de alta rotación y complementar con guardería, hospedaje y paseo.
- El 95% de los nuevos encuestados no conocía servicios en Ibarra con monitoreo en tiempo real, confirmando que la propuesta tecnológica de PAWUA no compite directamente, sino que crea una nueva categoría.
- Más del 90% calificó con 10/10 la tranquilidad que le generaría el monitoreo en tiempo real, y el 100% elegiría PAWUA frente a otros centros si se garantiza esta transparencia.
- Existe disposición a pagar por el monitoreo, concentrándose el precio aceptado entre USD 2 y USD 8, siendo USD 8 el valor más validado, lo que respalda la viabilidad económica del modelo.
- El interés en recibir un historial digital de salud y comportamiento supera el 95%, fortaleciendo la propuesta de valor basada en tecnología y seguimiento continuo.
- El rango de ingresos y el gasto recurrente en mascotas confirman un mercado activo, sensible al precio, pero dispuesto a pagar más cuando percibe valor y confianza.

**Los encuestados valoran especialmente:**

- Seguridad
- Bienestar
- Confianza

- Ahorro de tiempo
- Cercanía geográfica

### **Ajustes realizados a la propuesta de valor basados en la validación**

Con base en los resultados consolidados, la propuesta de valor se ajustó de la siguiente manera:

#### **Enfoque en confianza y transparencia**

Se fortalece la propuesta incorporando monitoreo en tiempo real, historial digital de salud, comunicación constante y protocolos claros de cuidado, respondiendo directamente al principal temor del tutor: dejar a su mascota en manos de terceros.

#### **Servicios modulares y accesibles**

Se diseñan planes flexibles de paseo, cuidado y hospedaje, alineados al gasto promedio mensual identificado (USD 20–60), permitiendo escalar servicios sin barreras económicas.

#### **Educación del cliente**

Se integra contenido educativo sobre ejercicio diario, bienestar y salud preventiva, ya que, aunque más del 70% conoce las recomendaciones, una gran parte no logra cumplirlas por falta de tiempo.

#### **Posicionamiento como servicio integral local**

Ante el desconocimiento generalizado de la oferta existente en Ibarra, PAWAU se posiciona como una solución integral, visible, profesional y tecnológicamente avanzada, generando confianza desde el primer contacto.

#### **Orientación al mercado principal**

Dado que la mayoría de los hogares encuestados tiene perros, se prioriza este segmento como mercado inicial, sin excluir progresivamente a otras mascotas.

La aplicación de la metodología Lean Startup permitió validar de manera sólida la necesidad del servicio, reducir supuestos iniciales y construir una propuesta de valor directamente alineada con las necesidades reales del mercado local. La evidencia recopilada a través de encuestas e insights cualitativos confirma no solo la existencia de una demanda insatisfecha, sino también una alta disposición a adoptar y pagar por soluciones tecnológicas que brinden confianza, transparencia y bienestar para las mascotas. Los resultados respaldan la viabilidad técnica y económica del proyecto y justifican su implementación como una solución innovadora, diferenciada y necesaria para los dueños de mascotas en la provincia de Imbabura, posicionando a PAWUA como un potencial referente local en el cuidado responsable e integral de mascotas.

## **6. Modelo de negocio**

### **Canvas de Modelo de Negocio – PAWAU**

A continuación, se describe detalladamente cada componente del Business Model Canvas:

#### **Propuesta de Valor**

- Monitoreo en tiempo real 24/7 para generar confianza.
- Centro integral con servicios completos: guardería, hospedaje, spa, veterinaria, boutique y entrenamiento.
- App propia con reportes, reservas, pagos y streaming.
- Atención profesional bajo estándares de bienestar animal.
- Experiencia segura, higiénica, personalizada y transparente.

## **Segmentos de Clientes**

- Dueños de perros y gatos.
- Personas que viajan con frecuencia.
- Profesionales con largas jornadas laborales.
- Dueños primerizos que buscan apoyo y seguridad.
- Personas que requieren entrenamiento para sus mascotas.

## **Canales**

- Plataforma digital y app PAWAU.
- Redes sociales (Instagram, TikTok, Facebook).
- Página web.
- Recomendación boca a boca.
- Alianzas con veterinarias y tiendas de mascotas.

## **Relaciones con Clientes**

- Comunicación directa y constante vía app.
- Reportes diarios y monitoreo en vivo.
- Asesoría personalizada.
- Programas de fidelización (membresías, descuentos).

## **Actividades Clave**

- Operación de hospedaje, guardería y spa.
- Servicios veterinarios y entrenamientos.

- Desarrollo y mantenimiento de la plataforma digital.
- Gestión de personal y protocolos de bienestar animal.
- Marketing digital y community management.

### **Recursos Clave**

- Instalaciones físicas adaptadas.
- Cámaras, sensores e infraestructura de monitoreo.
- Software / app de transmisión y reportes.
- Personal capacitado (veterinarios, entrenadores, cuidadores).
- Marca PAWAU y estrategias de marketing.

### **Socios Clave**

- Proveedores de alimento y accesorios premium.
- Marcas tecnológicas (cámaras, IoT).
- Clínicas veterinarias aliadas.
- Entrenadores certificados.
- Proveedores de software y hosting.

### **Estructura de Costos**

- Infraestructura y adecuación del local.
- Sueldos del personal.
- Sistemas tecnológicos y mantenimiento.
- Marketing digital.

- Servicios básicos, limpieza y alimentos.

### **Fuentes de Ingresos**

- Hospedaje por noches.
- Guardería por horas, días o mensualidades.
- Servicios veterinarios.
- Spa / estética.
- Entrenamiento y cursos.
- Ventas en boutique.
- Membresías premium con beneficios exclusivos.

## **7. Producto mínimo viable (PMV)**

### **Descripción del PMV desarrollado**

El Producto Mínimo Viable consistió en la implementación de un collar inteligente con dispositivo de monitoreo en tiempo real, complementado con un sistema de videovigilancia continua. El collar permitió recopilar información básica sobre el estado de la mascota, como frecuencia cardíaca, niveles de actividad, posibles estados de estrés o nerviosismo y patrones de comportamiento, mientras que la cámara permitió al tutor observar a su mascota en tiempo real durante la prestación del servicio.

Este PMV fue diseñado para validar la propuesta central del proyecto: brindar confianza, transparencia y tranquilidad al dueño mediante monitoreo constante y acceso remoto, más allá de ofrecer únicamente un servicio físico de cuidado.

### **Proceso de desarrollo y pruebas del PMV**

El desarrollo del PMV se realizó en fases cortas y controladas:

- Selección del dispositivo de monitoreo, priorizando funcionalidades básicas de salud y comportamiento que aportaran valor inmediato al tutor.
- Integración del collar con un sistema de visualización simple, permitiendo la lectura de datos en tiempo real.
- Implementación de cámaras de monitoreo, ubicadas estratégicamente para garantizar visibilidad continua de la mascota.
- Pruebas piloto con mascotas reales, observando el comportamiento del animal, la estabilidad del sistema y la percepción del tutor.
- Recopilación de retroalimentación directa de los dueños, enfocada en la sensación de confianza, facilidad de uso y utilidad del servicio.
- Estas pruebas permitieron evaluar tanto el funcionamiento técnico como la experiencia emocional del usuario, aspecto clave del modelo de negocio.
- Lecciones aprendidas y ajustes realizados

A partir de la validación del PMV, se obtuvieron las siguientes lecciones clave:

- El monitoreo en tiempo real es altamente valorado y genera una sensación inmediata de seguridad y confianza en el tutor.
- La visualización por cámara resulta incluso más relevante que los datos técnicos para el usuario final, confirmando que la tranquilidad emocional es el principal valor percibido.
- Es necesario simplificar la información presentada, priorizando alertas claras sobre métricas complejas.
- El sistema debe ser cómodo y no invasivo para la mascota, ya que el bienestar animal influye directamente en la aceptación del servicio.
- Se identificó la oportunidad de incorporar un historial digital de salud y comportamiento, ajuste que fue posteriormente validado por más del 95% de los encuestados.

- Se confirmó que el PMV puede escalar hacia servicios premium de hospedaje, guardería y SPA, integrando la tecnología como eje diferenciador.

Gráfico N 1 El desarrollo del PMV



Fuente: La Autora.

## 8. Imagen corporativa

Gráfico N 2 Logo Corporativo

**NUESTRO LOGO**



Fuente: La Autora.

PAWAU, es una marca creada para fortalecer el bienestar animal, crear nuevos lazos de confianza para el cuidado y atención de mascotas y crear nuevas experiencias en el día a día.

## Identidad de marca

Gráfico N 3 Identidad de marca



Fuente: La Autora.

## Identidad visual

Gráfico N 4 Identidad Visual



Fuente: La Autora.

## Clasificación de marca

Gráfico N 5 Clasificación



Fuente: La Autora.

## Aplicación de Marca

Gráfico N 6 Aplicación



Fuente: La Autora

## Registro de Marca Intelectual

Gráfico N 7 Registro de Marca

Servicio Nacional de  
Derechos Intelectuales

SENADI\_2025\_TI\_5535  
1 / 1

**Dirección Nacional de Propiedad Industrial**

En cumplimiento a lo dispuesto en la Resolución No. SENADI\_2025\_RS\_1696 de 31 de enero de 2025, se procede a OTORGAR el título que acredita el registro MARCA DE PRODUCTO, trámite número SENADI-2024-71459, del 15 de octubre de 2024

DENOMINACIÓN: Pawau MÁS LOGOTIPO


PRODUCTOS O SERVICIOS QUE PROTEGE:  
Collares para animales\*, correas de cuero para animales, mantas para cubrir animales, ames para animales / arrees, bozales, collares para animales, collares para perros. Clase Internacional 18

DESCRIPCIÓN: Igual a la etiqueta adjunta, con todas las reservas que sobre ella se hacen.

VENCIMIENTO: 31 de enero de 2035


TITULAR: Daniela Alarcon

DOMICILIO: Eduardo Garzón Fonseca 2-53 y Manuel Yépez sector la Victoria



Cuenca, 19 de marzo de 2025

*Documento firmado electrónicamente*  
Jamilith Vazquez Zambrano  
DIRECTORA REGIONAL CUENCA

HPI 

Fuente: La Autora

### 9. Promoción y marketing

El emprendimiento PAWAU combina estrategias de marketing digital y tradicional con el objetivo de fortalecer su posicionamiento en el mercado local de servicios para mascotas, especialmente enfocado en la confianza, el bienestar animal y la innovación tecnológica. En el ámbito digital, se han desarrollado acciones orgánicas a través de redes sociales como Instagram, Facebook y TikTok, priorizando contenido emocional, educativo y demostrativo. La segmentación del público se orienta principalmente a dueños de mascotas

de entre 20 y 50 años, interesados en el cuidado responsable, servicios personalizados y el uso de tecnología para el monitoreo de sus animales.

El contenido que genera mayor interacción incluye videos y reels mostrando el cuidado diario de las mascotas, el uso de dispositivos de monitoreo en tiempo real, historias con preguntas y encuestas para conocer la opinión del público, así como publicaciones que destacan la experiencia y tranquilidad de los dueños al confiar en el servicio. La frecuencia de publicación se mantiene entre 3 y 4 veces por semana, combinando contenido informativo, emocional y promocional, con el fin de educar al mercado y reforzar la propuesta de valor del emprendimiento.

Adicionalmente, PAWAU contempla la colaboración con veterinarias, pet shops y posibles microinfluencers locales relacionados con el bienestar animal, con el objetivo de ampliar su alcance de manera orgánica. Estas alianzas permitirán generar contenido auténtico, reforzar la credibilidad del servicio y llegar a nuevos segmentos de clientes que buscan soluciones confiables y seguras para el cuidado de sus mascotas, fortaleciendo así la conexión emocional con el público objetivo.

Además del marketing digital, se aplican estrategias de promoción tradicional enfocadas en la cercanía con la comunidad. Se ha considerado la distribución de material informativo como afiches y volantes en veterinarias, tiendas de mascotas y espacios comunitarios. Asimismo, se promueve la participación en ferias locales y eventos relacionados con el bienestar animal, lo que permite un contacto directo con potenciales clientes y facilita la explicación personalizada del servicio y del uso del monitoreo tecnológico. Una estrategia clave es el marketing boca a boca, basado en la experiencia positiva de los usuarios, reforzada mediante atención personalizada y seguimiento constante.

Actualmente, PAWAU utiliza los siguientes canales de promoción: Instagram como principal medio de visibilidad y construcción de marca; Facebook para difusión de información y contacto con clientes; TikTok para la publicación de contenido dinámico y educativo; y WhatsApp como canal fundamental para atención directa, consultas y seguimiento del servicio. A través de WhatsApp se gestionan la mayoría de las interacciones con clientes potenciales, lo que ha permitido generar confianza y resolver inquietudes de forma inmediata.

Para el seguimiento y análisis de las estrategias implementadas, se emplean herramientas como Meta Business Suite, que facilitan la programación de publicaciones y la medición del alcance e interacción del contenido. De manera complementaria, se aplican encuestas breves y entrevistas informales a los clientes, lo que permite obtener retroalimentación directa sobre la experiencia del servicio. Entre los principales aprendizajes se destaca que el contenido emocional y la transparencia en el cuidado y monitoreo de las mascotas generan mayor conexión con el público, y que la educación sobre los beneficios del servicio es clave para la aceptación del mismo.

A futuro, PAWAU busca fortalecer su presencia digital, incrementar la creación de contenido educativo en formato audiovisual y consolidar alianzas estratégicas con actores del sector veterinario. Asimismo, se proyecta ampliar la promoción offline mediante medios locales, con el objetivo de posicionar al emprendimiento como una alternativa confiable, innovadora y comprometida con la mejora de la calidad de vida de las mascotas y la tranquilidad de sus dueños.

## **10. Viabilidad financiera**

### **Inversión inicial**

La inversión inicial del proyecto asciende a USD 44.689 y comprende todos los recursos necesarios para poner en marcha el negocio y garantizar su correcto funcionamiento desde el primer día de operación. Esta inversión no solo contempla la adquisición de activos físicos, sino también los elementos tecnológicos, operativos y financieros indispensables para iniciar actividades de manera organizada y sostenible.

En términos generales, los USD 44.689 incluyen:

En primer lugar, el mobiliario y adecuación del establecimiento, que abarca la implementación de áreas diferenciadas para recepción, grooming, hospedaje y almacenamiento. Esto comprende estanterías, mostradores, mesas de trabajo, jaulas acondicionadas, divisiones internas, señalética y adecuaciones físicas del local necesarias para cumplir con condiciones de seguridad, higiene y bienestar animal.

En segundo lugar, se considera la inversión en equipos de trabajo especializados, tales como máquinas de corte profesional, sopladores industriales para secado, tijeras técnicas, herramientas de perfilado, mesas de grooming, implementos de limpieza y desinfección, así como utensilios operativos necesarios para la prestación eficiente de los servicios.

Asimismo, la inversión contempla el componente de tecnología y monitoreo, incluyendo cámaras de vigilancia, dispositivos de almacenamiento, sistemas de supervisión en tiempo real, instalación de red interna y equipamiento tecnológico que permite brindar transparencia y control permanente del cuidado de las mascotas. Este sistema constituye un elemento diferenciador del proyecto, alineado con su propuesta de valor basada en confianza y seguridad.

Adicionalmente, los USD 44.689 incluyen el capital de trabajo inicial, el cual permite cubrir obligaciones operativas durante los primeros meses de funcionamiento, tales como pago de sueldos, arriendo, servicios básicos, publicidad inicial, adquisición de insumos y reposición de inventario. Este capital garantiza liquidez suficiente hasta alcanzar estabilidad en los ingresos.

Finalmente, la inversión inicial también incorpora la compra de productos y accesorios destinados tanto al uso operativo como a la comercialización, incluyendo pecheras, collares, correas, productos de higiene y otros artículos complementarios que forman parte del portafolio de servicios.

En conjunto, la inversión de USD 44.689 representa el monto total requerido para implementar integralmente el proyecto, asegurando infraestructura, equipamiento,

tecnología, inventario y liquidez operativa, elementos fundamentales para iniciar operaciones de manera eficiente y sostenible en el mercado.

## **Determinación de ingresos**

### **Grooming**

Los ingresos del proyecto incluyen el servicio de grooming para mascotas, cuyos precios varían en función del tamaño del perro. Para perros pequeños, el precio de venta establecido es de USD 16; para perros medianos, USD 20; y para perros grandes, USD 35. Esta segmentación de precios responde a las diferencias en el tiempo de atención, uso de insumos y complejidad del servicio, permitiendo una estructura tarifaria justa y competitiva. En conjunto, el servicio de grooming representa una fuente de ingresos constante y relevante para el proyecto.

*Tabla 3 Grooming*

<b>Servicio</b>	<b>Tamaño de mascota</b>	<b>Precio venta</b>
Grooming	Pequeño	16
Grooming	Mediano	20
Grooming	Grande	35

Fuente: La Autora

### **Hospedaje**

El proyecto contempla el servicio de hospedaje para mascotas con un precio general de USD 15 por noche, el cual no varía según el tamaño de la mascota. Esta estrategia permite mantener una estructura de precios simple y accesible para los clientes. La capacidad instalada del servicio es de 10 mascotas; no obstante, para la proyección de ingresos se considera una ocupación del 70 %, equivalente a 7 mascotas por noche, debido a que la demanda no es constante y no siempre se alcanza el nivel máximo de ocupación. Esta estimación conservadora contribuye a una evaluación financiera más realista del proyecto.

*Tabla 4 Hospedaje*

<b>Tipo</b>	<b>Precio por noche</b>	<b>Costo por noche</b>	<b>Capacidad</b>	<b>Ocupación %</b>
HOSPEDAJE	15	15	10	0,7

## Venta de Accesorios

El proyecto contempla la venta de accesorios para mascotas como una fuente adicional de ingresos. Dentro de esta categoría se incluyen pecheras en distintas tallas, con precios que varían entre USD 13 y USD 20, collares de diferentes anchos con precios que oscilan entre USD 5 y USD 8, y paseadores con un precio de venta de USD 9. La diversidad de productos permite atender a distintos perfiles de clientes y mascotas, contribuyendo a la generación de ingresos complementarios y al fortalecimiento de la oferta comercial del proyecto.

Tabla 5 Venta de Accesorios

Producto	Categoría	Precio venta
PECHERA XXS	ACCEOSRIOS	13
PECHERA XS	ACCEOSRIOS	14
PECHERA S	ACCEOSRIOS	16
PECHERA M	ACCEOSRIOS	18
PECHERA L	ACCEOSRIOS	20
COLLAR 1,5CM	ACCEOSRIOS	5
COLLAR 2CM	ACCEOSRIOS	6
COLLAR 3CM	ACCEOSRIOS	7
COLLAR 4CM	ACCEOSRIOS	8
PASEADOR	ACCEOSRIOS	9

Fuente: La Autora

## Resumen de Ingresos con Proyección de 5 años

El proyecto presenta una proyección de ingresos para un horizonte de cinco años, considerando una tasa de crecimiento anual del 3 % en el número de mascotas atendidas. Esta tasa se establece con base en el crecimiento aproximado de la tenencia de mascotas en Ecuador, lo que permite realizar una estimación financiera realista. En el Año 1, los ingresos totales proyectados ascienden a **USD 46.317,12**, mientras que para el Año 5 se estiman ingresos por **USD 52.130,33**, reflejando un crecimiento sostenido. El servicio de hospedaje representa la principal fuente de ingresos del proyecto, seguido por el servicio de grooming y la venta de productos, los cuales muestran una evolución positiva a lo largo del período analizado.

Tabla 6 Resumen de Ingresos con Proyección de 5 años

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
		3%	3%	3%	3%
<b>GROOMEING</b>	14760	15202,8	15658,884	16128,6505	16612,51
<b>HOSPEDAJE</b>	27000	27810	28644,3	29503,629	30388,7379
<b>VENTA</b>	4557,12	4693,8336	4834,64861	4979,68807	5129,07871

Fuente: La Autora

## Costos

### Costos fijos

Los costos fijos del proyecto ascienden a USD 25.868 anuales y corresponden a aquellos gastos que se mantienen constantes independientemente del nivel de ingresos. Dentro de esta estructura, el rubro de sueldos representa el mayor costo, con un valor de USD 11.568, seguido del arriendo con USD 9.600 anuales. Asimismo, se consideran costos por servicios básicos por USD 1.800, publicidad por USD 2.400 e imprevistos por USD 500. La identificación y control de estos costos permite evaluar de manera adecuada la sostenibilidad financiera del proyecto.

Tabla 7 Costos fijos

<b>Concepto</b>	<b>Valor Anual</b>
Arriendo	9600
Sueldos	11568
Servicios básicos	1800
Publicidad	2400
Imprevistos	500
<b>TOTAL</b>	<b>25,868</b>

Fuente: La Autora

### Costos variables

## Grooming

Los costos variables del servicio de grooming están directamente relacionados con el número de servicios realizados y el tamaño de las mascotas atendidas. Estos costos corresponden principalmente al consumo de insumos como shampoo, acondicionador y perfume, los cuales varían en función del volumen de atención mensual. En el período analizado, el mayor consumo de insumos se registra en perros pequeños, seguido de perros medianos y grandes. Esta estructura de costos permite identificar claramente el comportamiento variable de los insumos utilizados en el servicio de grooming.

Tabla 8 Costos variables

Q./m	Tamaño de mascota	%	Shampoo	Acondicionar	Perfume
240	medianos	32,52%	156,097561	50,73170732	58,5365854
120	grandes	28,46%	136,5853659	44,3902439	51,2195122
360	pequeños	39,02%	187,3170732	60,87804878	70,2439024

Fuente: La Autora.

## Hospedaje

Los costos variables del servicio de hospedaje están determinados por el número de mascotas alojadas y corresponden principalmente a gastos por suscripciones y consumo de insumos. En el período analizado, la mayor participación corresponde a mascotas medianas y pequeñas, cada una con el 37,5 % del total, mientras que las mascotas grandes representan el 25 %. El costo mensual estimado por suscripciones asciende a USD 180, mientras que el gasto en insumos alcanza USD 360, incrementándose ambos de manera proporcional al nivel de ocupación del servicio.

Tabla 9 Hospedaje

Q./m	Tamaño de mascota	%	SUSCRIPCIÓN	INSUMOS
180	medianos	37,50%	67,5	135
120	grandes	25,00%	45	90
180	pequeños	37,50%	67,5	135

Fuente: La Autora

### **Venta de accesorios**

Los costos variables asociados a la venta de productos corresponden a los costos unitarios de los accesorios comercializados. Dentro de esta categoría se incluyen pecheras en distintas tallas, cuyos costos unitarios varían entre USD 4,78 y USD 10,52, collares con costos que oscilan entre USD 1,89 y USD 2,83, y paseadores con un costo unitario de USD 2,75. Estos costos dependen directamente del volumen de ventas, por lo que su correcta identificación permite evaluar los márgenes de rentabilidad y la viabilidad financiera del proyecto.

<b>Producto</b>	<b>Categoría</b>	<b>Costo unitario</b>
PECHERA XXS	ACCEOSRIOS	4,78
PECHERA XS	ACCEOSRIOS	5,15
PECHERA S	ACCEOSRIOS	6,3
PECHERA M	ACCEOSRIOS	9,03
PECHERA L	ACCEOSRIOS	10,52
COLLAR 1,5CM	ACCEOSRIOS	1,89
COLLAR 2CM	ACCEOSRIOS	1,96
COLLAR 3CM	ACCEOSRIOS	2,35
COLLAR 4CM	ACCEOSRIOS	2,83
PASEADOR	ACCEOSRIOS	2,75

### Estado de Resultados Proyectado

#### Año 1 de Operación

El Estado de Resultados constituye una herramienta financiera fundamental para evaluar la capacidad del proyecto de generar beneficios a partir de su actividad operativa. A continuación, se presenta el análisis detallado correspondiente al primer año de funcionamiento, considerando las proyecciones de ingresos y costos previamente establecidas en el estudio de mercado y técnico.

## Ingresos Operacionales

Los ingresos operacionales representan el total de recursos económicos generados por la prestación de servicios y comercialización de productos dentro del giro principal del negocio.

Para el primer año de operación, los ingresos proyectados ascienden a:

Grooming: \$14.760,00

Hospedaje: \$27.000,00

Accesorios: \$4.557,12

Total, Ingresos Operacionales: \$46.317,12

La estructura de ingresos evidencia una adecuada diversificación de fuentes, reduciendo el riesgo financiero al no depender exclusivamente de una sola línea de negocio. El servicio de hospedaje representa el mayor porcentaje de participación en los ingresos totales, consolidándose como el principal motor financiero del proyecto.

El crecimiento proyectado en los años posteriores demuestra una tendencia sostenida, lo cual refleja coherencia entre la capacidad instalada, la demanda estimada y la estrategia comercial planteada. Desde el punto de vista financiero, esta estabilidad permite proyectar flujos de caja consistentes y previsibles.

## Costos Operativos

Los costos operativos incluyen todos los desembolsos necesarios para el funcionamiento del proyecto y se clasifican en costos variables y costos fijos.

## Costos Variables

Los costos variables son aquellos que fluctúan en función del volumen de servicios prestados y productos vendidos.

Para el primer año:

Costo Grooming: \$816,00

Costo Hospedaje: \$540,00

Costo de Productos: \$3.230,00

Total Costos Variables: \$4.586,00

Los costos variables representan un porcentaje reducido en relación con los ingresos totales, lo cual evidencia un margen de contribución favorable. Esto significa que, por cada dólar adicional de ingreso generado, una proporción significativa se transforma en utilidad bruta.

La adecuada gestión de estos costos permite mantener un control eficiente sobre la rentabilidad por unidad de servicio, fortaleciendo la sostenibilidad financiera del proyecto.

#### Costos Fijos

Los costos fijos corresponden a aquellos desembolsos que permanecen constantes independientemente del nivel de ventas.

Para el primer año:

Arriendo: \$9.600,00

Sueldos: \$11.568,00

Servicios básicos: \$1.800,00

Publicidad: \$2.400,00

Imprevistos: \$500,00

**Total Costos Fijos: \$25.368,00**

Los costos fijos constituyen la base estructural del negocio y garantizan la operatividad continua del establecimiento. El componente más representativo corresponde a sueldos y arriendo, lo cual es coherente con un modelo de negocio intensivo en servicio.

El nivel de costos fijos es razonable frente al volumen de ingresos proyectados, permitiendo alcanzar el punto de equilibrio dentro de los primeros años de operación. Además, su estabilidad facilita la planificación financiera a mediano plazo.

Total de Egresos Operativos

Total Egresos = Costos Variables + Costos Fijos

Total Egresos Operativos: \$4.586,00 + \$25.368,00 = \$29.954,00

El total de egresos representa el 64,7% aproximadamente de los ingresos totales del primer año, lo que permite identificar un margen operativo positivo. Este nivel de egresos demuestra que el proyecto mantiene una estructura de costos controlada y financieramente viable.

Utilidad Operativa

Utilidad Operativa = Ingresos Totales – Total Egresos

Utilidad Operativa: \$46.317,12 – \$29.954,00 = \$16.363,12

La utilidad operativa obtenida confirma que el proyecto genera beneficios desde su primer año de funcionamiento. Este resultado evidencia que los ingresos superan ampliamente los costos, garantizando capacidad de autofinanciamiento y sostenibilidad.

El margen de utilidad operativa refleja eficiencia administrativa y una correcta planificación financiera. Este comportamiento positivo es consistente con la proyección creciente de flujos de caja para los siguientes años.

#### Evaluación Financiera del Proyecto

Para complementar el análisis del Estado de Resultados, se evaluaron los principales indicadores financieros de rentabilidad:

Inversión inicial: \$44.689

Tasa de descuento: 6,56%

Valor Actual Neto (VAN): **\$119.454,79**

Tasa Interna de Retorno (TIR): **59%**

Período de Recuperación (PR): 2 años

Valor Actual Neto (VAN)

El VAN obtenido es de **\$119.454,79**, valor significativamente positivo.

Un VAN mayor a cero indica que el proyecto genera valor adicional luego de recuperar la inversión inicial y cubrir el costo de oportunidad del capital (6,56%). En términos financieros, esto significa que el proyecto no solo es viable, sino que incrementa el patrimonio de los inversionistas en \$119.454,79 en valor presente.

Este resultado confirma la conveniencia de ejecutar el proyecto desde una perspectiva económica.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR calculada es del **59%**.

La TIR representa la rentabilidad real del proyecto. Al compararla con la tasa de descuento del 6,56%, se observa que:

$$59\% > 6,56\%$$

Esto implica que el proyecto ofrece una rentabilidad ampliamente superior al costo de capital, lo cual lo convierte en una inversión altamente atractiva y financieramente sólida. La diferencia significativa entre ambas tasas demuestra bajo riesgo y alta capacidad de generación de beneficios.

#### Período de Recuperación

El proyecto recupera la inversión inicial en aproximadamente **2 años**.

Un período de recuperación corto reduce el riesgo financiero y mejora la liquidez del proyecto. Esto fortalece la confianza de inversionistas y entidades financieras, ya que el capital invertido retorna en un plazo relativamente reducido.

El análisis del Estado de Resultados proyectado demuestra que el proyecto es rentable, sostenible y financieramente viable. Genera utilidades desde el primer año, mantiene una estructura de costos controlada y presenta indicadores financieros altamente favorables.

El VAN positivo de \$119.454,79 y la TIR del 59% confirman que el proyecto no solo recupera la inversión inicial, sino que crea valor significativo, asegurando crecimiento y estabilidad económica a mediano plazo.

#### Conclusiones

- El estudio aplicado a 38 personas evidenció que el 94,7 % considera a su mascota como un miembro más de la familia y el 100 % posee al menos una mascota, lo que confirma un mercado activo. El 68,4 % manifestó interés en un servicio especializado y el 44,7 % indicó que casi nunca dispone de tiempo suficiente para ejercitarla.

Además, el 55,3 % contrata servicios de peluquería y el 44,7 % control veterinario, demostrando disposición de gasto. Estos resultados validan la existencia de una demanda real y sostenida para un centro integral especializado. (Anexo A. Encuestas)

- La validación del producto mínimo viable, aplicada a 24 personas, mostró que el 100 % considera que Ibarra necesita un centro con tecnología avanzada y el 100 % estaría dispuesto a elegirlo si garantiza transparencia tecnológica. El 91,7 % desea recibir un historial digital del comportamiento de su mascota y el 95,7 % valora el acceso a signos vitales en tiempo real. Asimismo, el 87,5 % calificó con 10/10 la tranquilidad de monitorear a su mascota por cámaras. Estos datos confirman la alta aceptación del componente tecnológico como elemento diferenciador. (Anexo B. Encuesta)
- En términos de disposición de pago, el 45,8 % estaría dispuesto a cancelar un valor adicional de \$8 por monitoreo digital y el 37,5 % pagaría \$5, evidenciando viabilidad comercial del servicio tecnológico complementario. El 83,3 % contrata servicios de spa o peluquería y el 62,5 % medicina veterinaria, mientras que solo el 16,7 % utiliza hospedaje actualmente, lo que revela una oportunidad de crecimiento en este segmento. La estructura proyectada del negocio muestra ventas desde \$57.117,12 en el primer año hasta \$64.285,82 en el quinto año, con utilidad bruta inicial de \$55.190,40, reflejando sostenibilidad operativa.
- El análisis financiero confirma la viabilidad del proyecto con un Valor Actual Neto (VAN) de \$119.454,79, una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 59 % y un periodo de recuperación de 2 años, evidenciando crecimiento sostenido. Estos indicadores, sumados a la aceptación del mercado superior al 90 % en variables clave de transparencia y tecnología, permiten concluir que el proyecto es económicamente rentable, técnicamente factible y socialmente pertinente.

## 11. Referencias bibliográficas

### Bibliografía

- Gaona, S., & Matabay, R. (2017). *Impacto de las Compras Públicas en las Asociaciones de Producción Textil de la Economía Popular y Solidaria en la Ciudad de Quito, en el Periodo 2014-2016*. Quito: Universidad Central del Ecuador. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec:8080/bitstream/25000/10828/1/T-UCE-0005-100-2017.pdf>
- HOTEL, P. (2025). *PET HOTEL, MI OTRA CASA*. Guayaquil: Gua.
- Huespet. (2025). *hospedaje seguro y cómodo para perros y gatos*. Quito: petcode.ec.
- Ley de Economía Popular y Solidaria*. (2012). Obtenido de <https://www.seps.gob.ec/wp-content/uploads/Reglamento-General-de-la-Ley-Organica-de-Economia-Popular-y-Solidaria.pdf>
- PetLovers. (2025). *Identificar a tu mascota*. Quito: petlovers.ec.
- Pinos, D. E. (2016). *PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE*. Quito: Udla.
- sweetcathome. (2025). *Hotel 5 estrellas para gatos*. Quito: sweetcathome.
- Valdivieso, A., Siluk, C., & Michelin, C. (2022). Análisis Prospectivo Estratégico del Sector Textil Productivo Ecuatoriano para Incrementar la Competitividad en las Exportaciones. *SIGMA*, 13. doi:<https://doi.org/10.24133/sigma.v9i02.2827>

## ANEXOS

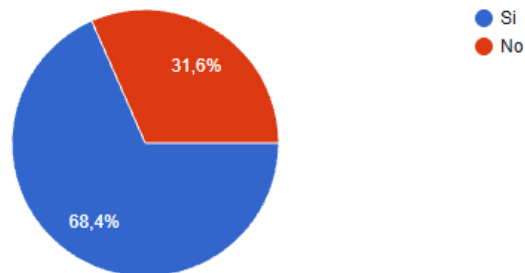
### Anexo A. Encuestas

#### 1. Validación de la Idea de Negocio


¿Te gustaría contar con un servicio especializado para el paseo y ejercicio diario de tu mascota?

 Copiar gráfico

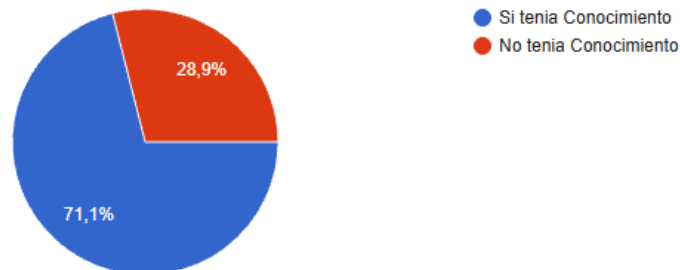
38 respuestas




¿Sabía usted que se recomiendan un paseo diario para las mascotas con un mínimo de 1 hora?

 Copiar gráfico

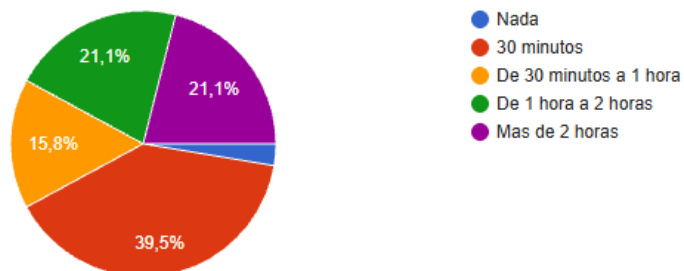
38 respuestas



¿Cuánto tiempo al día dedicas a tu mascota?

 Copiar gráfico

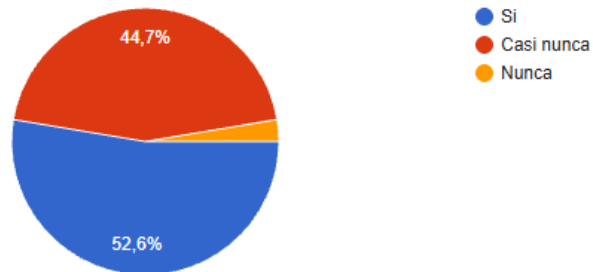
38 respuestas



¿Usted cuenta con el tiempo suficiente a diario para ejercitar a su mascota?

[Copiar gráfico](#)

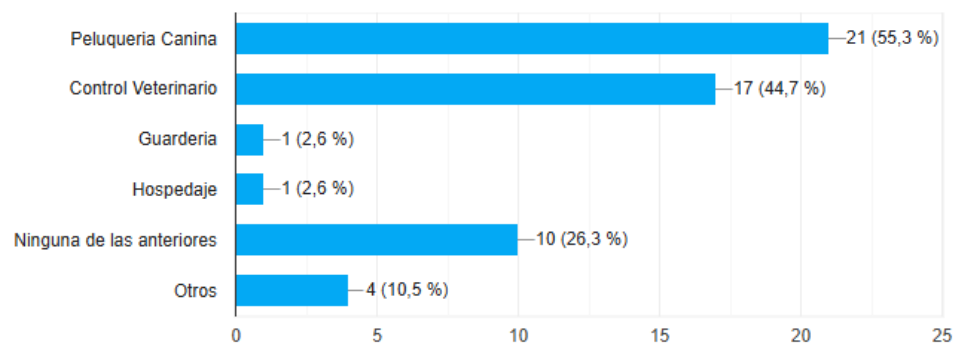
38 respuestas



¿Mensualmente usted lleva a su mascotas a recibir algunos de los siguientes servicios?

[Copiar gráfico](#)

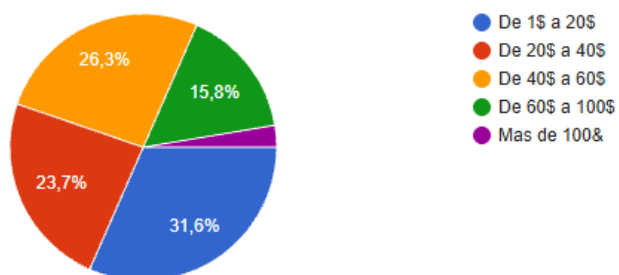
38 respuestas



¿Cuánto destinan actualmente a gastos mensuales en sus mascotas?

[Copiar gráfico](#)

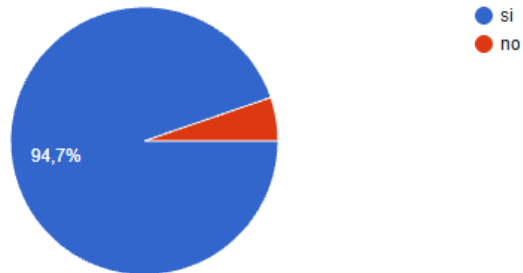
38 respuestas



¿Considera usted a su mascota un miembro mas de su familia?

[Copiar gráfico](#)

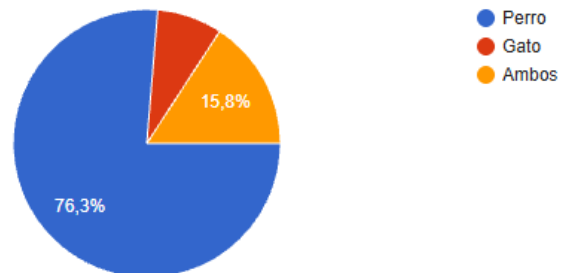
38 respuestas



¿Que tipo de mascota posee actualmente en su hogar?

[Copiar gráfico](#)

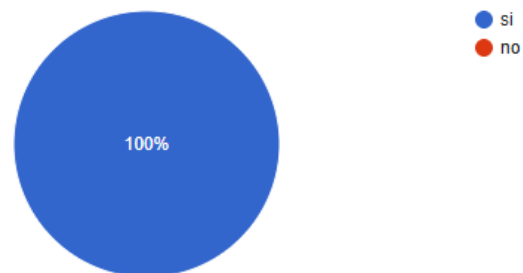
38 respuestas



¿Usted posee actualmente una mascota en su hogar?

[Copiar gráfico](#)

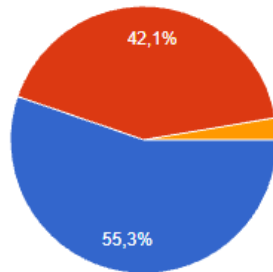
38 respuestas



### ¿Mensualmente sus ingresos son..?

38 respuestas


 Copiar gráfico

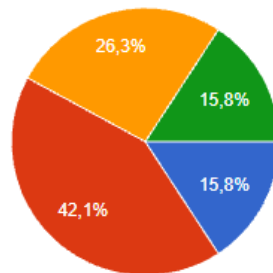


- Mas de 460\$
- Menos a 460\$
- Opción 3

### ¿Con cual rango de edad se identifica?

38 respuestas


 Copiar gráfico

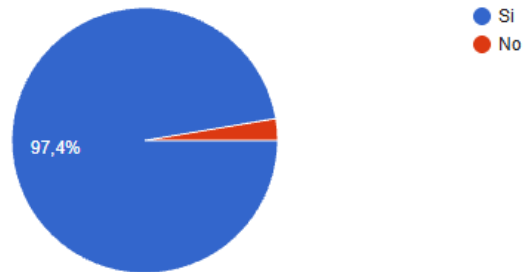


- Entre 18 año a 25 año
- Entre 26 años 33 años
- Entre 33 años a 40 años
- Mas de 41 años

¿Actualmente reside usted dentro de la provincia de Imbabura?


38 respuestas

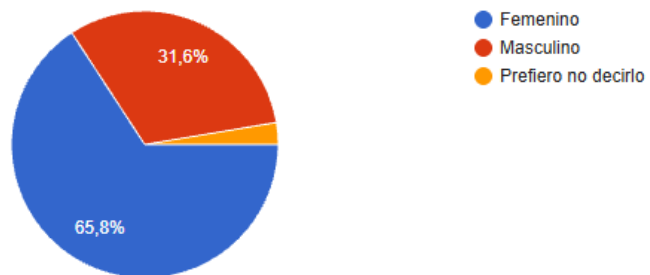
 Copiar gráfico



¿con que genero se identifica?

38 respuestas

 Copiar gráfico



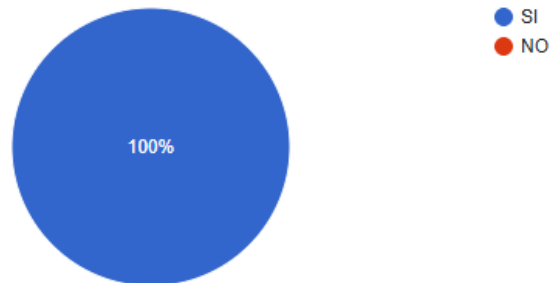
## Anexo B. Encuestas

### Validación del Producto mínimo viable

¿Considera que Ibarra necesita un lugar con tecnología avanzada como la de Pawau para el cuidado responsable de las mascotas?

[Copiar gráfico](#)

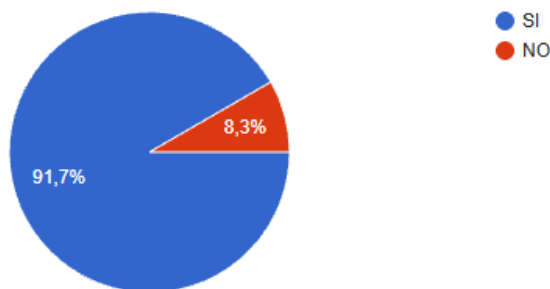
24 respuestas



¿Le interesaría recibir un historial digital de la salud y comportamiento de su mascota generado por nuestros dispositivos al final de cada servicio?

[Copiar gráfico](#)

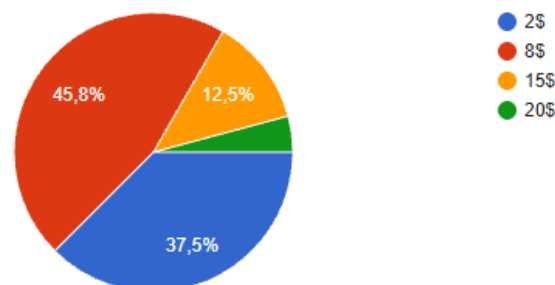
24 respuestas



¿Qué precio adicional consideraría justo pagar por este servicio de monitoreo digital integral por cada visita o día de hospedaje?

[Copiar gráfico](#)

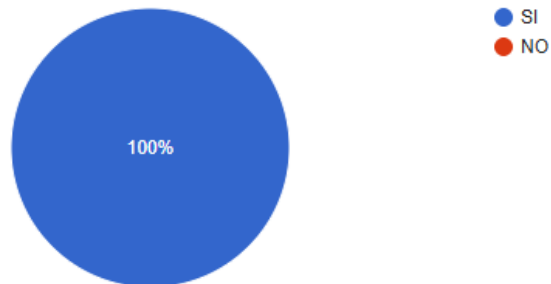
24 respuestas



¿Estaría dispuesto a elegir Pawau sobre otros centros integrales si nosotros le garantizamos esta transparencia tecnológica?

[Copiar gráfico](#)

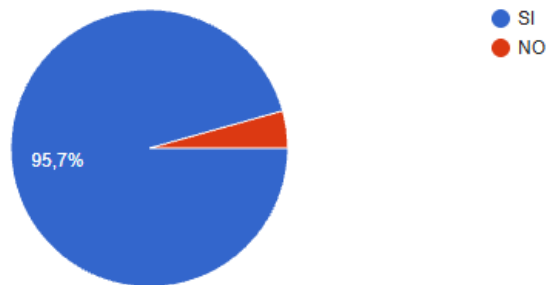
24 respuestas



Si su mascota requiere cuidados médicos en nuestra clínica, ¿valoraría tener acceso a los datos de sus signos vitales en vivo a través de la app de Pawau?

[Copiar gráfico](#)

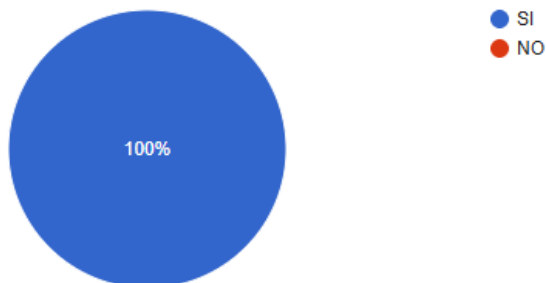
23 respuestas



En caso de que su perro ladre en exceso o muestre signos de estrés, ¿le gustaría recibir una notificación inmediata a su teléfono?

[Copiar gráfico](#)

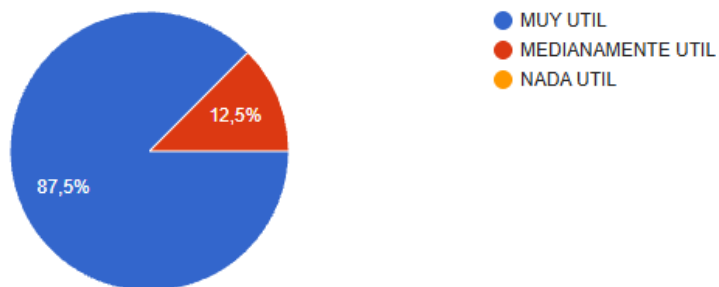
24 respuestas



¿Qué tan útil le parece que el collar de su mascota cuente con un chip de rastreo y sensores que midan su salud (ritmo cardíaco, temperatura) mientras está bajo nuestro cuidado?

[Copiar gráfico](#)

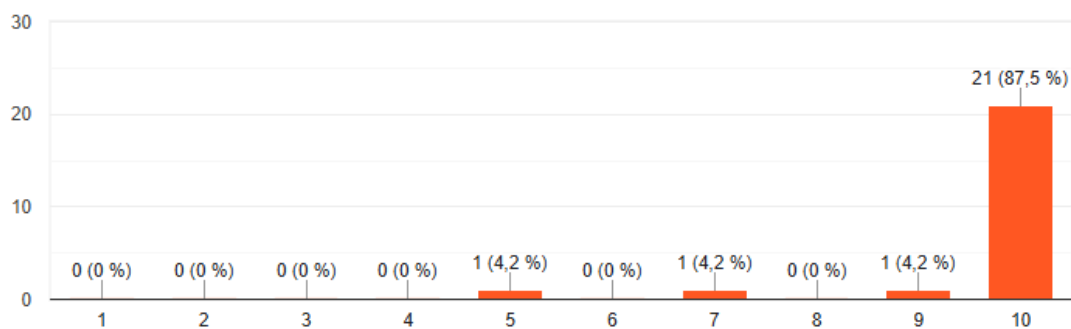
24 respuestas



En una escala del 1 al 10, ¿cuánta tranquilidad le daría poder ver a su mascota desde su celular a través de nuestras cámaras durante su estadía?

[Copiar gráfico](#)

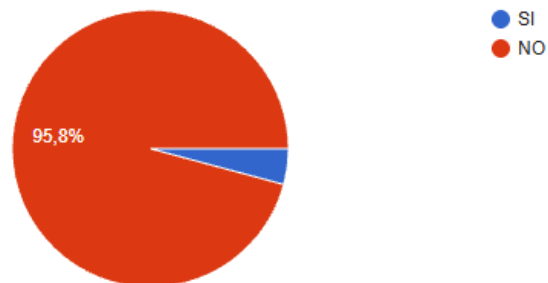
24 respuestas



¿Conocía servicios en Ibarra que permitan el monitoreo por cámaras y chips de salud en tiempo real mientras su perro está en el local?

[Copiar gráfico](#)

24 respuestas



¿Qué servicios suele contratar para su mascota? (Marque todos los que apliquen)

[Copiar gráfico](#)

24 respuestas

