

DEPÓSITO LEGAL ZU2020000153  
*Esta publicación científica en formato digital  
es continuidad de la revista impresa*  
**ISSN 0041-8811**  
**E-ISSN 2665-0428**

# **Revista de la Universidad del Zulia**

**Fundada en 1947  
por el Dr. Jesús Enrique Lossada**



**Ciencias**

---

**Sociales**

---

**y Arte**

---

**Año 14 N° 41**  
**Septiembre - Diciembre 2023**  
**Tercera Época**  
**Maracaibo-Venezuela**

## Propuesta de Startups con el Modelo Canvas de los estudiantes de Planeamiento Estratégico I de la Facultad de Ingeniería - UNTRM

Carlos Rios-Campos\*  
Freddy Manuel Camacho Delgado\*\*  
Jesus Enrique Reyes Acevedo\*\*\*  
David Salcedo Herrera\*\*\*\*  
Willam Cristian Guevara Tirado\*\*\*\*\*  
Lili Díaz Manosalva\*\*\*\*\*

### RESUMEN

A nivel internacional los startups tienen un impacto importante en la economía y calidad de vida de la población, por ello es importante comprender su ecosistema. En esta investigación se planteó el objetivo general: analizar la propuesta de startups con el Modelo Canvas de los estudiantes de Planeamiento Estratégico I de la FISME - UNTRM – Bagua. Metodología: se han seleccionado 28 documentos, realizados en el periodo 2017 - 2022; incluyendo: artículos científicos, artículos de revisión e información de sitios web de organizaciones reconocidas. Las palabras claves utilizadas en las búsquedas fueron: Startup, inversores ángeles y modelo Canvas. Resultados: se presentaron 5 casos de estudio, que comprenden la propuesta de startups con el modelo Canvas de los estudiantes de Planeamiento Estratégico I de la FISME - UNTRM – BAGUA. Estos fueron: Productos de belleza y salud con aceite de coco, Fast delivery con drones, Vivero digital Bagua, Amazonas delivery y Locattle dispositivo de rastreo. La propuesta de startups ha sido realizada con el fin de ofrecer soluciones a problemas identificados por los estudiantes con la asesoría del docente del curso. Conclusiones: cada día cobra mayor importancia la creación de startups en el Perú, por lo que resulta necesario incrementar el apoyo. Los inversores ángeles juegan un papel importante en el financiamiento de los startups y el acompañamiento sobre todo en las primeras fases. Cada vez hay una mayor presencia de estos inversores en el Perú. El modelo Canvas resulta fundamental para los emprendedores en el desarrollo de sus proyectos, por lo que debemos fomentar su difusión en la academia. Los 5 casos de estudio, que comprenden la propuesta de startups con el modelo Canvas de los estudiantes de Planeamiento Estratégico I de la FISME - UNTRM – BAGUA, demuestran innovación y actitud emprendedora.

PALABRAS CLAVE: Startup, inversores ángeles, modelo Canvas, Economía.

\*Docente. Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas. Bagua, Perú. ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8003-5577>. E-mail: carlos.rios@untrm.edu.pe

\*\*Docente. Universidad Nacional Intercultural Fabiola Salazar Leguía de Bagua, Perú. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3053-5300>. E-mail: fcamacho@unibagua.edu.pe

\*\*\*Docente. Universidad Nacional Autónoma de Alto Amazonas. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1357-652X>. E-mail: jreyes@unaaa.edu.pe

\*\*\*\*Universidad de Buenos Aires-Argentina. INNOVATE Perú - Especialista en Cultura y Gestión de la Innovación. Chota, Perú. ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7593-6354>

\*\*\*\*\*Universidad Nacional de Cajamarca -Perú. Sus líneas de trabajo están relacionadas con la Administración y Gerencia Pública y los Agronegocios. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1605-4578>. E-mail: williamguev@gmail.com

\*\*\*\*\*Universidad Nacional Autónoma de Chota, Perú. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1219-520X>. E-mail: dimaly3@gmail.com

Recibido: 23/03/2023

Aceptado: 11/05/2023

## Startups Proposal with the Canvas Model of the Students of Strategic Planning I of the Faculty of Engineering - UNTRM

### ABSTRACT

At the international level, startups have a significant impact on the economy and quality of life of the population, which is why it is important to understand their ecosystem. In this research, the general objective was raised, to analyze the proposal of startups with the Canvas Model of the students of Strategic Planning I of the Fisme - UNTRM - Bagua. Methodology, in the present investigation 28 documents have been selected, carried out in the period 2017 - 2022; including: scientific articles, review articles and information from websites of recognized organizations. The keywords used in the searches were: Startup, angel investors and Canvas model. Results, 5 case studies were presented, which include the proposal of startups with the Canvas model of the students of Strategic Planning I of FISME - UNTRM - BAGUA. These were: Beauty and health products with coconut oil, Fast delivery with drones, Bagua digital nursery, Amazon delivery and Locattle tracking device. The startup proposal has been made in order to offer solutions to problems identified by the students with the advice of the course teacher. Conclusions, the creation of startups in Peru is becoming more important every day, so it is necessary to increase support. Angel investors play an important role in financing startups and accompanying them, especially in the early stages. There is an increasing presence of these investors in Peru. The Canvas model is essential for entrepreneurs in the development of their projects, so we must promote its dissemination in academia. The 5 case studies, which include the proposal of startups with the Canvas model of the students of Strategic Planning I of FISME - UNTRM - BAGUA, demonstrate innovation and an entrepreneurial attitude.

KEYWORDS: Startup, angel investors, Canvas model, Economy.

### Introducción

En esta investigación se planteó el objetivo general de analizar la propuesta de startups con el Modelo Canvas, de los estudiantes de Planeamiento Estratégico I de la Facultad de Ingeniería de Sistemas y Mecánica Eléctrica, en la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas, Bagua - Perú.

#### 1. Startups

Un startup –también conocida como empresa emergente de escala global– es una organización que se enfoca en el desarrollo de productos y servicios innovadores. En los

últimos años, este sector se ha consolidado como uno de los más rentables y prometedores del país (Conexión Esan, 2022).

Advertimos el comienzo de una revolución tecnológica y digital nunca antes vista. Las startups latinoamericanas o mercosureñas pueden verse como una oportunidad de ingreso, desde un ecosistema regional, a ese mercado mundial del nuevo siglo (Mortarotti, 2020).

Figura 1. Startups latinoamericanas que atraen más financiamiento.



Fuente: Ugalde (2021).

En la figura 1 se observa que la startup Rappi de Colombia atrae más financiamiento a nivel de Latinoamérica.

Un total de 32 startups de 9 países ganaron el concurso Startup Perú PLUG 2G del programa ProInnovate del Ministerio de la Producción. La atracción de estos emprendimientos dinámicos y de alto impacto permitirá generar empleo y ventas, así como sofisticar y/o diversificar la matriz económica (Proinnovate, 2022).

Figura 2. Startup Perú



Fuente: Startup.proinnovate.gob.pe

Para el caso específico del ecosistema de emprendimiento de Lima, se requiere desarrollar el componente social, para llevar a los startups de una situación inicial de supervivencia, a un crecimiento acelerado. Pero también es necesario desarrollar el componente material, para acelerar el crecimiento y mejorar la productividad y competitividad de las startups, es decir, la calidad de los emprendimientos, más que la cantidad de los mismos (Weinberger-Villarán, 2019).

Figura 3. Ecosystem



Fuente: Revistaganamas.com.pe

La Asociación Peruana de Capital Semilla y Emprendedor (PECAP) representa a los inversionistas de capital semilla y emprendedor en Perú. Nuestro propósito es promover el financiamiento en emprendimientos innovadores

que generen desarrollo inclusivo en Perú. De esta manera, nuestro objetivo principal es contribuir al aumento de la productividad y competitividad del país, y a la generación de empleo de calidad (PECAP, 2022).

Figura 4. PECAP



Fuente: [www.pecap.pe](http://www.pecap.pe)

Los inversionistas locales apuestan por startups peruanas con tiques de alrededor de 50,000 dólares; sin embargo, lo frecuente es que los fondos iniciales para el inicio de un emprendimiento provengan de amigos, familia o arriesgados, más conocido como los 3f (friends, family and fools), por la confianza que depositan en el modelo de negocio y en el equipo de emprendedores (Bertello, 2022).

En la figura 5 se observa que los startups de e-commerce, health & wellness, edtech, media & entertainment, Fintech, hr/recruiting, foodtech, logistics and transportation, technology/communications, agtech/minitech y home services recibieron fondos privados en Perú.

“Si bien Perú es un ecosistema bastante nuevo en la región, vemos un crecimiento acelerado durante los últimos años. De hecho, el 45% de las startups del listado fueron fundadas en los últimos tres años, lo que demuestra que se están fundando más y más startups en el país”, resalta sobre el listado Felipe Santamaría, managing director de Rockstart Latam (Flores, 2022).

Figura 5. Mapeo de startups que recibieron fondos privados en Perú



Fuente: Pecap (2019)

Figura 6. Startups con alcance regional

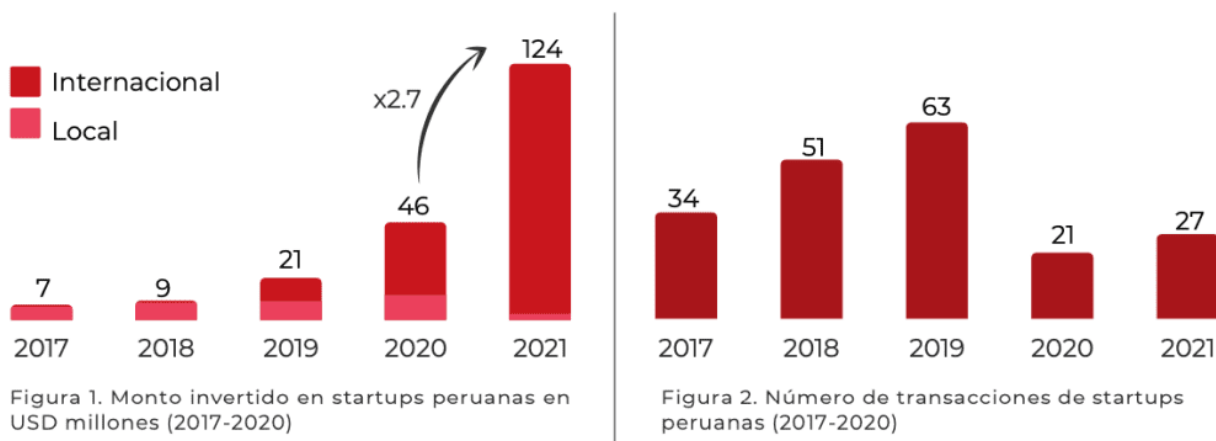


Fuente: Pecap (2022)

El año pasado se realizaron 27 transacciones por US\$124,3 millones, según el Reporte de Inversiones en Capital Emprendedor en Perú 2021 de la Pecap y que fue compartido en exclusiva con Forbes. Crehana, Favo y Chazki lideraron las rondas (Zurita, 2022).

Cada día cobra mayor importancia la creación de startups en el Perú, por lo que se requiere aumentar el acompañamiento sobre todo en las primeras fases.

Figura 7. Startups peruanas



Fuente: Zurita (2022)

## 2. Inversores Ángeles

De este modo, cuando las empresas son jóvenes y/o pequeñas, son menos transparentes en cuanto a la información financiera, lo cual las lleva a financiarse con fuentes internas (propias, familia y amigos), con créditos comerciales o a través de business angels (Guercio, Briozzo, Vigier & Martinez, 2019).

Los ángeles inversores, o ángeles de negocios, son personas que invierten su dinero en la fase inicial de compañías emergentes a cambio de una participación en capital. Habitualmente, ejercen también un rol de mentor y ofrecen su consejo y experiencia a los emprendedores (BBVA, 2018).

Este tipo de inversionistas son cada vez más frecuentes en los países en vías de desarrollo, gracias al crecimiento del mercado de nuevos emprendimientos y a la demanda por recursos financieros que existe. Conforme este modelo de financiamiento se ha vuelto más popular se han creado redes y grupos de ángeles que están dispuestos a invertir mayor capital y conocimiento a cambio de participación en las empresas (Fonseca, 2018).

Figura 8. Ángeles Inversionistas, seres como caídos del cielo.





Fuente: hubbog.com

Figura 9. Kukun, la proptech mexicana es una de los startups que levantó capital semilla esta semana.



Fuente: bloomberglinea.com

La diferencia con los inversionistas de riesgo está en que los "ángeles" utilizan fondos propios y no de terceros, para concretar estas inversiones. Además, normalmente llegan a las empresas en las que invierten a través de contactos directos. Adicionalmente, su decisión de participar se define por los planes de negocio de las nacientes empresas (CMF Educa, 2019).

A raíz de la progresiva evolución del ecosistema emprendedor peruano y el crecimiento de inversiones en startups, las cinco redes de inversionistas Ángeles, activas en el país, entre ellas la Red de Inversionistas Ángeles del PAD, decidieron unirse para crear la Asociación Peruana de Capital Emprendedor y Semilla (Pecap)...Angel Ventures Perú, BBCS

Capital, PAD – GDE, UTEC Ventures y UP4angels son las redes de inversionistas ángeles que vienen realizando significativas inversiones privadas en startups en el Perú (Ruiz, 2017).

Figura 10. Ángel inversor



Fuente: herostartup.com

Figura 11. Asociación Peruana de Capital Emprendedor y Semilla (Pecap)



Fuente: [www.udep.edu.pe](http://www.udep.edu.pe)

El monto promedio de inversión de los inversionistas ángeles en Perú es de US\$ 54,864. De la mayoría de inversionistas, un 63% ha realizado entre una a cinco inversiones, mientras que los más experimentados llevan más de quince inversiones desde que se iniciaron (antes del 2005) (Guzmán, 2020).

Según la figura 12 el capital semilla en Perú está conformado por los grupos ángeles, fondos semilla, aceleradoras y programa de gobierno.

Según la figura 13 los inversores ángeles buscan mayormente invertir en México (74%) y en menor proporción en Puerto Rico (9%)

Figura 12. Capital semilla en Perú



Fuente: [startupeable.com/capital-semilla](http://startupeable.com/capital-semilla)

### 3. Modelo Canvas

Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor. Este canvas desarrollado por Alexander Osterwalder de la empresa Strategyzer, te permitirá describir tu modelo de negocios en nueve módulos, que cubren las cuatro áreas principales de un negocio: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica (Pontificia Universidad Católica de Chile, 2022).

Figura 13. Países en los que buscan invertir los inversores ángeles



Fuente: Rockstart Latam (2022)

Figura 14. Alexander Osterwalder

A profile card for Alexander Osterwalder. It includes his name, 'The Power MBA' logo, 'SUIZO 44 AÑOS', a photo of him holding a lightbulb, and a short biography in Spanish.

**ALEXANDER OSTERWALDER**  
The Power MBA  
SUIZO 44 AÑOS

Padre del **Business Model Canvas**, una de las mejores herramientas para el análisis y definición de modelos de negocio.  
El experto es una de las figuras de referencia a escala mundial en el ámbito de los negocios y ha asesorado a compañías como **Deloitte**, **IBM** o **Ericsson**. ¿Quieres saber más?

Fuente: [www.thepowermba.com](http://www.thepowermba.com)

El objetivo principal de aplicar esta metodología es obtener un aprendizaje validado, saber qué elementos de la estrategia funcionan y conocer qué es lo que quiere el consumidor.

Este aprendizaje permitirá medir el progreso de la Startup y descubrir si el modelo de negocio que se busca es viable, rentable y escalable; características fundamentales que debe tener una Startup antes de convertirse en una empresa (Llamas y Fernández, 2018).

El modelo Canvas tiene los beneficios de ser visual, bajo costo y colaborativa. Además, proporciona un lenguaje común para describir, visualizar y también adaptar modelos de negocio en un solo cuadro (Broitman, 2019).

La aplicación del modelo Lean Canvas facilitó el desarrollo del proyecto de diseño tomando en cuenta que los conocimientos de las necesidades del cliente son importantes para determinar sus problemas y plantear soluciones, establecer los canales, flujos de ingresos, estructura de costos entre otros (Flores-Aguilar, 2019).

Figura 15. Modelo de negocio Canvas.



Fuente: [www.merida.gob.mx](http://www.merida.gob.mx)

Figura 16. Modelo Canvas



Fuente: <https://tipsparauntrabajador2.webnode.pe/modelo-canvas>

La metodología Canvas de Osterwalder y Pigneur, facilitan al emprendedor mediante un sencillo lienzo de nueve bloques, conocer los factores externos e internos de su idea empresarial, validándola y así finalmente dando luz verde para el desarrollo de un Plan de

negocio más firme y con enormes posibilidades de éxito. La estructura moderna de un Plan de negocio debe obligadamente incluir un Modelo de negocio (Lozano, Caicedo, Fernández & Onofre, 2019).

Canvas recoge información que define el mercado objetivo de la nueva empresa, agrupando los diferentes grupos de personas u organizaciones a las que se dirige en función de sus necesidades, comportamientos o características, y la propuesta de valor que se le ofrece, lo que a su vez lleva a establecer diferentes tipos de relaciones de atracción, mantenimiento y crecimiento (Sánchez, Vélez & Araújo, 2016).

En la actualidad los modelos de negocio y la innovación han logrado un gran valor organizacional, siendo estos utilizados como una de las herramientas claves para alcanzar el éxito dentro de las organizaciones y para optimizar el talento y producción de las mismas (Vásquez, Lucas & Rodríguez, 2022).

El modelo Canvas resulta fundamental para los emprendedores en el desarrollo de sus proyectos, por lo que debemos fomentar su difusión en la academia.

#### 4. Metodología

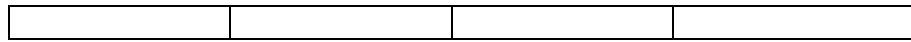
La investigación exhibe un diseño cualitativo-interpretativo, de tipo documental, el cual precisó el procedimiento de elección y el registro de los datos (Barrero y Rosero, 2018).

Se han considerado 5 casos de estudio, que comprenden la propuesta de startups con el modelo Canvas de los estudiantes de Planeamiento Estratégico I de la FISME - UNTRM - BAGUA.

En la presente investigación se han seleccionado 28 documentos, realizados en el periodo 2017 - 2022; incluyendo: artículos científicos, artículos de revisión e información de sitios web de organizaciones reconocidas. Las palabras claves utilizadas en las búsquedas fueron: Startup, inversores ángeles y modelo Canvas. Para la selección de los documentos se usaron como criterios: el año de la publicación, la pertenencia con la investigación y ser una fuente confiable. Después de la lectura de cada documento, se procedió a ingresar los datos a la matriz bibliográfica, que sirve para catalogar los documentos de acuerdo con categorías, que se presentan en la tabla 1.

Tabla 1. Matriz bibliográfica

Nombre	Tipo	Objetivos	Conclusiones



Fuente: Adaptado de Barrero y Rosero (2018).

## 5. Resultados

Se presenta a continuación la propuesta de startups con el Modelo Canvas de los estudiantes de Planeamiento Estratégico I de la Fisme - UNTRM – Bagua.

Caso de estudio I: Productos de belleza y salud con aceite de coco.

Objetivo general: Elaborar productos de belleza y salud con aceite de coco para que la empresa sea sostenible y rentable a través del tiempo, utilizando herramientas tecnológicas.

Objetivos específicos:

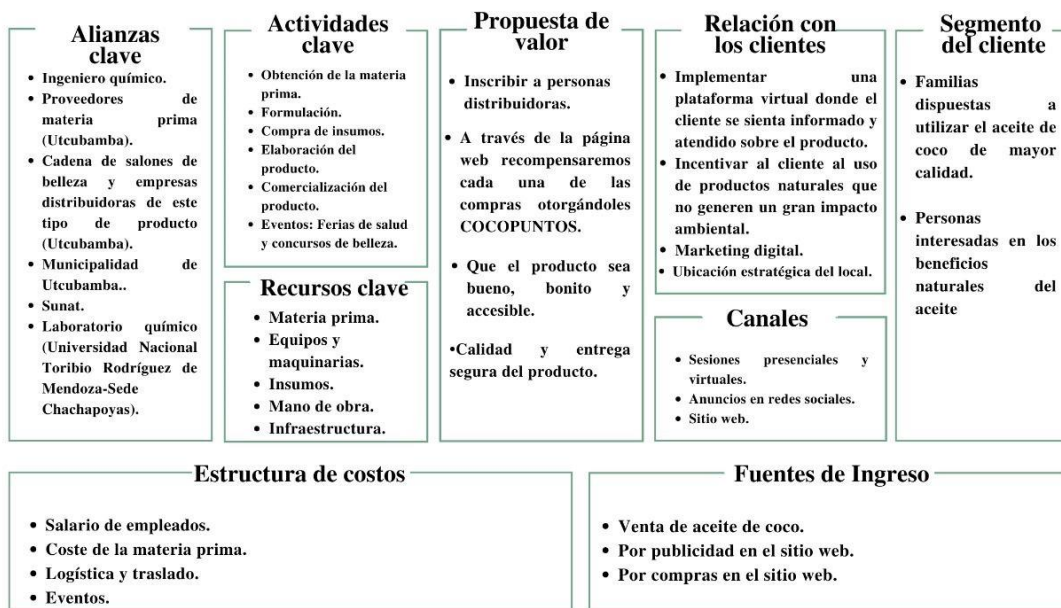
- Liderar para que la empresa sea escalable en cuanto a crecimiento geográfico, respeto mutuo y buena comunicación.
- Formar al equipo para su desarrollo de la empresa aplicando sus habilidades y estrategias colaborativamente.
- Ofrecer un producto en óptimas condiciones y servicios con dos tipos de modalidad: presencial y online.
- Creación de una página web, para ofrecer venta online del producto.
- Enfrentar desafíos, solucionando problemas de manera creativa.

Figura 17. Aceite de coco



Fuente: [www.finut.org](http://www.finut.org)

## Modelo Canvas: Productos de Belleza y Salud con Aceite de Coco



**Integrantes:**

- |   |  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Izquierdo Polo Waldir William</li> <li>Guillermo Castro Cinthya Paola</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Pérez Burga María Luisa</li> <li>Llaja Muñoz Omar</li> <li>Villalobos Sanchez Brayan Smith</li> </ul> |
|---|--|

### Caso de estudio 2: Fast delivery con drones

Objetivo general: Tener nuestra propia flota de drones específicamente diseñados y desarrollados para satisfacer las necesidades específicas de entrega.

Objetivos específicos:

- Adquisición de drones basados en los modelos DJI, Ardupilot y PX4.
- Equipar a los drones con software inteligente hace que este tipo de operación sea autónoma y segura. Con la integración de los módulos y sensores inteligentes el cual los drones pueden hacer vuelo estacionario de presión autónomo, evitación de colisiones, control de pinzas electromecánico para recoger y soltar paquetes y control de polea electromecánico para liberar un paquete desde una altura.
- Adaptar un software avanzado de gestión de flota de drones que ayuda a planificar y ejecutar vuelos EVLOS (línea de visión visual extendida) / BVLOS (línea de visión) de largo alcance con seguimiento en vivo y control de drones sobre 4G / LTE / 5G.
- Integrar el software avanzado de gestión de flota de drones en el aplicativo móvil y en la nube (WEB) para que los clientes puedan utilizar las operaciones de entrega de paquetes.



Figura 18. Delivery con drones



Fuente: [www.revistamototec.com](http://www.revistamototec.com)

MODELO CANVAS: FAST DELIVERY CON DRONES

<p><b>ALIANZAS CLAVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tienda Amazon (adquisición de drones).</li> <li>▪ Empresas dispuestas al contrato de delivery.</li> <li>▪ Municipalidad Provincial de Bagua.</li> <li>▪ Dirección General de Aeronáutica Civil - Gobierno del Perú (licenciamiento del piloto).</li> <li>▪ Ministerio de Transportes y Comunicaciones del Perú.</li> <li>▪ SUNAT</li> </ul>	<p><b>ACTIVIDADES CLAVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aplicación de seguimiento al paquete.</li> <li>▪ Recepción de calificaciones y opiniones de los clientes.</li> <li>▪ Atención de calidad de call center.</li> </ul>	<p><b>PROPUESTA DEL VALOR</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Precio.</li> <li>▪ Seguridad.</li> <li>▪ Integridad.</li> </ul>	<p><b>RELACION CON LOS CLIENTES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Servicio automatizado</li> </ul>	<p><b>SEGMENTOS DE CLIENTE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Trabajadores de tiempo completo.</li> <li>▪ Personas de edad comprendida entre 18 y 35 años.</li> <li>▪ Familias de la ciudad de Bagua.</li> </ul>
<p><b>ESTRUCTURA DE COSTES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Compra de drones (coste fijo).</li> <li>▪ Licencia del piloto (coste fijo).</li> <li>▪ Material de empaquetado (coste variable).</li> <li>▪ Dominio y host de la página (coste fijo)</li> </ul>		<p><b>FUENTES DE INGRESOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Servicio brindado.</li> <li>▪ Publicidad en los drones.</li> <li>▪ Publicidad en la aplicación móvil.</li> </ul>		

- INTEGRANTES**
- Guerrero Soto, Iban Régulo
  - Flores Pasapera, Cristhian Millier
  - Muñoz Rojas, Paola Anghela
  - Pérez Dávila, Eusebio
  - Mansilla Bustamante Omar Anthony
  - Hernández Suárez, Cristhian Anderson

Caso de estudio 3: Vivero digital Bagua

Objetivo general: Mejorar la estructura comercial del “vivero Bagua” a través de la implementación de una aplicación móvil y página web, además de estrategias de ventas y marketing que permitan ofertar plantas de superior calidad con precios cómodos y excelencia en el servicio a los clientes locales y nacionales e internacionales para equiparar el mercado objetivo.

Objetivos específicos:

- Promocionar y comercializar los productos a través de los diferentes medios digitales y radiales logrando así reconocimiento a nivel local, con un alcance a mediano y largo plazo a nivel nacional.
- Mejorar la ventaja competitiva del vivero a través de la aplicación móvil, página web y sus diferentes herramientas de trabajo.
- Brindar un producto de calidad a los clientes considerando sus necesidades y expectativas para lograr la respectiva satisfacción.
- Aplicar estrategias innovadoras, basadas en la oferta de promociones y servicios.

Figura 19. Vivero



Fuente: www.google.com

**MODELO CANVAS: VIVERO DIGITAL BAGUA**

Alianzas clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación de clientes	Segmentos de clientes
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Proveedores de materia prima (Bagua).</li> <li>➤ Agricultores (Lugares cercanos a Bagua).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Capacitación permanente del personal.</li> <li>➤ Generar confianza a todos los integrantes mediante una visión de crecimiento a mediano plazo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Vivero Digital Bagua ofrece productos para todo tipo de eventualidad con alta calidad y excelente servicio.</li> <li>➤ Precios bajos y promociones.</li> <li>➤ Plataforma digital interactiva que ayudará a agilizar y mejorar la experiencia de compra por parte de nuestros clientes desde la comodidad de su casa.</li> </ul>	<p>Generar una relación personalizada con el cliente satisfaciendo las necesidades de variedad, cantidad de especies de plantas solicitadas haciendo un seguimiento post-entrega.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Amas de casa</li> <li>➤ Vecinos de comunidad</li> <li>➤ Agricultores</li> <li>➤ Florerías</li> <li>➤ Restaurantes</li> <li>➤ Centros Turísticos de Utubamba y Jaén.</li> </ul>
	<p><b>Recursos clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Personal técnico y administrativo.</li> <li>➤ Invernadero (Bagua).</li> <li>➤ Galpones (Bagua).</li> <li>➤ Sistema de riego.</li> <li>➤ Zona de adaptación con malla sombra.</li> </ul>		<p><b>Canales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Página web</li> <li>➤ Aplicación móvil</li> <li>➤ Marketing digital en redes sociales: Facebook, Instagram WhatsApp, Twitter, YouTube.</li> <li>➤ Sitios de streaming: twitch.</li> </ul>	
<p><b>Estructura de costes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Pagos de servicios básicos (agua, luz e Internet).</li> <li>➤ Pago de personal.</li> <li>➤ Costo de la semillas y plantas madre.</li> <li>➤ Servicio de transporte.</li> <li>➤ Materiales, equipos y herramientas.</li> </ul>		<p><b>Fuente de ingresos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Venta de Plantas ornamentales y exóticas</li> <li>➤ Venta de maceteros orgánicos</li> <li>➤ Venta online de plantas</li> <li>➤ Además, el pago se puede efectuar mediante transferencias bancarias, pago por yape, plin, etc.</li> <li>➤ Por otro lado, también es válido el pago en efectivo.</li> </ul>		

**Integrantes:**

- ❖ Alvites Ramos Edin Junior
- ❖ Arevalo Delgado Yhojani
- ❖ Inga Aguilar Katherine Estefany
- ❖ Gonzales Cotrina Leslie Marilyn
- ❖ Lopez Tume Anders Jackson
- ❖ Villegas Jaime Lucia Doris

## Caso de estudio 4: Amazonas delivery

Objetivo general: Ofrecer el servicio de delivery en Bagua con garantía para nuestros clientes.

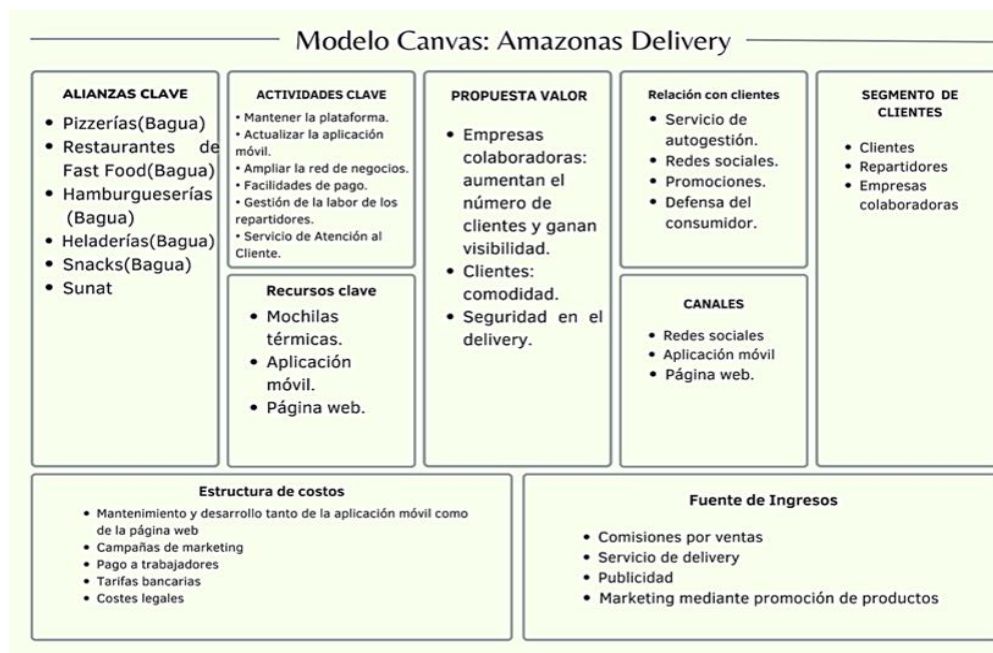
Objetivos específicos:

- Desarrollar la estrategia de marketing para introducir este nuevo servicio y posicionarlo en el mercado.
- Aumentar el uso de este servicio en un 40% durante el 2023.
- Lanzar con éxito las operaciones de la empresa en nuevos mercados.
- Ganar gradualmente la confianza de los residentes en las principales áreas urbanas.

Figura 20. Delivery



Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)



**INTEGRANTES:**

- ❖ Chuquizuta Tafur Segundo Augusto.
- ❖ Rojas Nuñez Cristian Brayan.
- ❖ Suarez Tapia Yuly.
- ❖ Yzquierdo Villalobos Gabriel Omar.

## Caso de estudio 5: Locattle dispositivo de rastreo

Objetivo general: Ofrecer seguimiento en tiempo real y datos de comportamiento animal que aumentan la seguridad, mejoran el control de la salud animal y reducen los costos operativos de los granjeros.

Objetivos específicos:

- Ayudar a los ganaderos a tomar decisiones conscientes del medio ambiente y, al mismo tiempo, mejorar la productividad de manera sostenible.
- Mejorar la seguridad y la protección de los rebaños de ganado.
- Bienestar, poder vigilar la salud de su animal, anticipar problemas de salud y optimizar los hábitos de pastoreo.

Figura 21. Sensores en la ganadería



Fuente: [www.undp.org](http://www.undp.org)

## Modelo Canvas: Locattle Dispositivo de rastreo



**INTEGRANTES**

- Guerrero Carrion Cristian
- Mendoza Ayay Denghi Yhamirt
- Mundaca Moldragon Yosmer
- Sanchez Perales Richard Wagner

Se presentaron 5 casos de estudio, que comprenden la propuesta de startups con el modelo Canvas de los estudiantes de Planeamiento Estratégico I de la FISME - UNTRM – BAGUA. Estos fueron: Productos de belleza y salud con aceite de coco, Fast delivery con drones, Vivero digital Bagua, Amazonas delivery y Locattle dispositivo de rastreo.

La propuesta de startups ha sido realizada con el fin de ofrecer soluciones a problemas identificados por los estudiantes con la asesoría del docente del curso.

## 6. Discusión

La propuesta de startups con el modelo Canvas de los estudiantes de Planeamiento Estratégico I de la FISME - UNTRM – BAGUA, realizada con el fin de ofrecer soluciones a problemas identificados por los estudiantes con la asesoría del docente del curso, coincide con las investigaciones realizadas por los autores Oramas, Alonso, Terán & Vargas (2019) “la implementación del modelo de negocio Canvas en la panadería Adriano Palta permitirá incrementar sus ventas e ingresos para que este sea rentable”, Borja, Carvajal y Vite (2020) “el emprendimiento contribuye al desarrollo de los países por lo que además de un modelo de emprendimiento, también se necesita de políticas públicas que favorezcan las condiciones para su adecuado desarrollo, leyes e instituciones que funcionen con transparencia, ofrecer programas de financiamiento para los micro y pequeños emprendimientos, la generación de infraestructura, la innovación y desarrollo empresarial” y Ascuntar & Ayala (2021) “desde el ámbito académico, es perentorio generar escenarios que estimulen procesos de investigación teóricos, curriculares y pragmáticos, para el fomento y promoción del emprendimiento”.

## Conclusiones

Cada día cobra mayor importancia la creación de startups en el Perú, por lo que resulta necesario incrementar el apoyo a este tipo de iniciativas.

Los inversores ángeles juegan un papel importante en el financiamiento de los startups y el acompañamiento sobre todo en las primeras fases. Cada vez hay una mayor presencia de estos inversores en el Perú.

El modelo Canvas resulta fundamental para los emprendedores en el desarrollo de sus proyectos, por lo que debemos fomentar su difusión en la academia.

Los 5 casos de estudio, que comprenden la propuesta de startups con el modelo Canvas de los estudiantes de Planeamiento Estratégico I de la FISME - UNTRM – BAGUA, demuestran innovación y actitud emprendedora.

## Referencias

- Ascuntar Rivera, María Cristina, & Ayala Gallardo, Francisco Rafael. (2021). Emprendimiento y diseño: caracterización de las iniciativas emprendedoras de los diseñadores industriales. *Tendencias*, 22(1), 95-119. <https://doi.org/10.22267/rtend.202102.156>
- Barrero, A. y Rosero, A. (2018). Estado del Arte sobre Concepciones de la Diversidad en el Contexto Escolar Infantil. *Revista Latinoamericana de Educación Inclusiva*, 2018, 12(1), 39-55 <https://doi.org/10.4067/S0718-73782018000100004>
- Borja, A., Carvajal, H. Y Vite, H. (2020). Modelo de emprendimiento y análisis de los factores determinantes para su sostenibilidad. *Revista Espacios*. Vol. 41 (24) 2020, Art. 15. Recuperado de <https://revistaespacios.com/a20v41n24/a20v41n24pl5.pdf>
- BBVA (2018). ¿Qué es un 'business angel?'. Recuperado de <https://www.bbva.com/es/que-es-un-business-angel/>
- Bertello, A. (2022). Financiamiento de las startups. Recuperado de <https://elperuano.pe/noticia/166704-financiamiento-de-las-startups>
- Broitman, P. (2019). La importancia del modelo Canvas para innovar en los negocios. Recuperado de <http://programainnovacionyemprendimiento.uc.cl/noticias/noticias-testimonio-opinion/la-importancia-del-modelo-canvas-para-innovar-en-los-negocios/>
- Conexión Esan (2022). Startups: 6 casos de éxitos en el Perú. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/startups-6-casos-de-exitos-en-el-peru>
- CMF Educa (2019). ¿Qué son los Inversionistas Ángeles?. Recuperado de <https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-article-27446.html>
- Fonseca, M. (2018). 7 consejos para atraer inversores ángeles. Recuperado de <https://www.incae.edu/es/blog/2018/08/07/7-consejos-para-atraer-inversores-angeles.html>
- Flores-Aguilar, Edilberto. (2019). Diseño de un Centro para Emprendedores en una Escuela Profesional de Ingeniería aplicando el Modelo Lean Canvas. *Formación Universitaria*, 12(6), 151-166. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-50062019000600151>
- Flores, H. (2022). Nuestra revista | Las 100 mejores startups de Perú. Recuperado de <https://forbes.pe/editors-pick/2022-07-20/nuestra-revista-las-100-mejores-startups-de-peru/>
- Guercio, M., Briozzo, A., Vigier, H. & Martinez, L. (2019). La estructura financiera de las Empresas de Base Tecnológica. *R. Cont. Fin. – USP, São Paulo*, v. 31, n. 84, p. 444-457, set./dez. 2020. DOI: 10.1590/1808-057x201909580

Guzmán, C. (2020). Inversionistas ángeles: ¿De qué forma apoyan startups y cómo potenciarlos en Perú?. Recuperado de <https://pqs.pe/emprendimiento/inversionistas-angeles-de-que-forma-apoyan-startups-y-como-potenciarlos-en-peru/>

Lozano Chaguay, L., Caicedo Flores, J., Fernández Bayas, T., & Onofre Zapata, R. (2019). El modelo de negocio: metodología canvas como innovación estratégica para el diseño de proyectos empresariales. *Journal of Science and Research*, 4(CIEIS2019), 87–99. Recuperado de <https://revistas.utb.edu.ec/index.php/sr/article/view/786>

Llamas Fernández, F. J. y Fernández Rodríguez, J. C. (2018). La metodología Lean Startup: desarrollo y aplicación para el emprendimiento. *Revista EAN*, 84, (pp 79-95). DOI: <https://doi.org/10.21158/01208160.n84.2018.1918>

Marketeros LATAM (2022). Pasos para crear un modelo canvas. Recuperado de <https://www.marketeroslatam.com/pasos-para-crear-un-modelo-canvas/>

Mortarotti, Pablo César. (2020). Integración, innovación y desarrollo: el fenómeno de las startups. *Revista de la Secretaría del Tribunal Permanente de Revisión*, 8(15), 168-185. Epub March 00, 2020. <https://doi.org/10.16890/rstpr.a8.n15.pl168>

Oramas, G., Alonso, J., Terán, V. & Vargas, D. (2019). Modelo de negocio Canvas de la panadería Adriano Palta de la parroquia Tababela. *Revista Científica UISRAEL*, 6(1).

PECAP (2022). Reporte de Inversiones de Capital Emprendedor en Perú 2021. Recuperado de <https://www.pecap.pe/files/ugd/71bb4ff703fb38ce74488091b7659063484439.pdf>

Pontificia Universidad Católica de Chile (2022). Canvas de Modelo de Negocio. Recuperado de <http://programainnovacionyemprendimiento.uc.cl/herramientas/canvas-de-modelo-de-negocio/>

Proinnovate (2022). Startup Perú PLUG: Más de 30 startups internacionales fueron seleccionadas para iniciar operaciones en el Perú. Recuperado de <https://www.proinnovate.gob.pe/noticias/noticias/item/2820-startup-peru-plug-mas-de-30-startups-internacionales-fueron-seleccionadas-para-iniciar-operaciones-en-el-peru>

Rockstart Latam (2022). Estudio de ángeles inversionistas. Recuperado de <https://img.lalr.co/cms/2022/09/14180729/Estudio-de-angeles-inversionistas.pdf>

Ruiz, P. (2017). Las redes de inversionistas Ángeles crean la Asociación Peruana de Capital Emprendedor y Semilla (Pecap). Recuperado de <https://www.udep.edu.pe/hoy/2017/05/las-redes-de-inversionistas-angeles-crean-la-asociacion-peruana-de-capital-emprendedor-y-semilla-pecap/>

Sánchez Vázquez, J. M., Vélez Elorza, M. L., & Araújo Pinzón, P. (2016). Balanced scorecard para emprendedores: desde el modelo canvas al cuadro de mando integral. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, XXIV(1), 37-47.

Ugalde, S. (2021, 27 mayo). Las startups latinoamericanas que atraen más financiamiento. Recuperado 27 de mayo de 2021, de <https://www.entrepreneur.com/article/372950>

Vásquez, G., Lucas, A. & Rodríguez, D. (2022). Modelo de Negocio e Innovación en el Contexto de Sector Artesanal del Cantón Montecristi. *Dom. Cien.* Vol. 8, núm. 1, Febrero Especial 2022, pp. 152-176. DOI: <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v8il.2564>

Weinberger-Villarán, Karen-E.. (2019). Componentes del Ecosistema de Emprendimiento de Lima que Inciden en Crecimiento y Desarrollo de Startups. *Journal of Technology Management & Innovation*, 14(4), 119-136. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-27242019000400119>

Zurita, M. (2022). La inversión en startups peruanas casi se triplicó en 2021. Recuperado de <https://forbes.pe/economia-y-finanzas/2022-04-11/la-inversion-en-startups-peruanas-casi-se-triplico-en-2021/>