



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA**  
**EMPRESARIAL**

Plan de negocio Golden Project para impulsar emprendimientos en  
Lima Metropolitana, Perú, 2021

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**  
**INGENIERO EMPRESARIAL**

**AUTOR:**

Chumbiray Huarez, José Sander (ORCID: [0000-0002-5273-3762](https://orcid.org/0000-0002-5273-3762))

**ASESOR:**

Mgtr. Trujillo Valdiviezo, Guido (ORCID: 0000-0002-3019-6599)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN :**

Planes de Negocio

LIMA – PERÚ

2021

## **Dedicatoria**

En primer lugar, a dios por hacer posible llegar a esta etapa de la carrera por mérito propio desde adolescente hasta mi corta edad actual. Por mi tenacidad de lograrlo todo porque lo quiero y buscar soluciones a las restricciones que se me opusieron muchas veces en mi camino a ser profesional, así mismo a mi entorno tanto bueno y malo que formo mi camino hacia el éxito.

A mi familia, y amigos por creer en mí a pesar de mis necesidades y lo muy poco probable que era continuar educándome, me encuentro sumamente agradecido con el apoyo en todo aspecto, cuando los necesitaba, sobre todo moral, la cual fue muy importante para seguir trabajando con el motivo de seguir estudiando y superarme cada día más por mí y por ellos, quienes me acompañaron en los momentos buenos y malos, y de esta manera cada vez estar más cerca de mi primer logro profesional.

## **Agradecimiento**

A Dios quien es el encargado de guiar mi camino, yo solo sigo sus pasos, ya que él tiene los propósitos perfectos y las experiencias por vivir amolde a cada persona.

## Índice de contenidos

Dedicatoria .....	ii
Agradecimiento .....	iii
Índice de tablas.....	v
Índice de figuras .....	ix
RESUMEN.....	x
ABSTRACT .....	xi
I. INTRODUCCIÓN: .....	1
II. MARCO TEÓRICO: .....	6
III. METODOLOGÍA: .....	13
3.1 Tipo y diseño de investigación .....	13
3.2 Operacionalización y Variables:.....	15
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos: .....	19
3.5 Procedimientos:.....	22
3.6 Método de Análisis de datos: .....	75
3.7 Aspectos Éticos:.....	75
IV.RESULTADOS .....	76
V. DISCUSIÓN .....	89
VI. CONCLUSIONES.....	91
VII. RECOMENDACIONES .....	92
REFERENCIAS .....	93
ANEXOS	

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Identificación de número de personas y NSE de Lima Metropolitana.....	16
Tabla 2. Identificación de distribución de personas por rango de edades de Lima metropolitana.....	17
Tabla 3. Identificación de habitantes mayores de edad en Lima metropolitana....	17
Tabla 4. Juicio de expertos.....	20
Tabla 5. Fiabilidad (Para prueba piloto), método – alfa de Cronbach.....	21
Tabla 6. Lienzo Canvas – Golden Project.....	26
Tabla 7. Formato de pautas de plan de negocio.....	31
Tabla 8. Formato de pautas de postulante inversionista.....	33
Tabla 9. Identificación de número de personas y NSE de Lima Metropolitana.....	35
Tabla 10. Identificación de distribución de personas por rango de edades de Lima metropolitana.....	36
Tabla 11. NSE de Lima Metropolitana.....	36
Tabla 12. Identificación de número de personas y NSE de Lima Metropolitana...36	
Tabla 13. Identificación de distribución de personas por rango de edades de Lima metropolitana.....	37
Tabla 14. Identificación de distribución de personas por rango de edades de Lima metropolitana.....	37
Tabla 15. Identificación de distribución de personas por rango de edades de Lima metropolitana.....	38
Tabla 16. Demanda de mercado – Golden Project.....	39
Tabla 17. Puntaje de Calificación de localización.....	41
Tabla 18. Localización de Proyecto.....	42
Tabla 19. Flujo de caja - Plan de negocio para la elaboración y comercialización del yogurt de pitahaya, Lima metropolitana, 2020.....	52

Tabla 20. Flujo de caja - Plan de negocio para la exportación de palta Hass al mercado de Países Bajos – 2019.....	53
Tabla 21. Flujo de caja - Plan de negocio de servicios turísticos en la región Lambayeque.....	54
Tabla 22. Flujo de caja - Propuesta de plan de negocio para la comercialización de café soluble “Ocsho – Cashapampa” del Distrito de Camporredondo, Región Amazonas 2018.....	55
Tabla 23. Flujo de caja - “PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA CLINICA DENTAL EN LA CIUDAD DE CHICLAYO 2017”.....	56
Tabla 24. Flujo de caja - PROPUESTA DE UNA TIENDA ECOLÓGICA VIRTUAL EN CHICLAYO.....	57
Tabla 25. Flujo de caja - “PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA PANADERÍA ESPECIALIZADA EN PRODUCTOS NUTRITIVOS EN LA CIUDAD DE CHICLAYO - 2016”.....	58
Tabla 26. Flujo de caja - “Plan de Negocio de centro de reposo geriátrico para la atención de la demanda, Chiclayo 2016”.....	59
Tabla 27 - Plan de negocio para la implementación de una cafetería móvil en el distrito de Miraflores, 2019.....	60
Tabla 28. Flujo de caja - Plan de Negocios para la exportación de Queso Caprino hacia el mercado chileno, de la Asociación San Antonio de Olmos.....	61
Tabla 29. Flujo de caja - “Plan de negocios para demostrar la viabilidad de un servicio integral de turismo ecológico “Hotel Raymipampa” en el anexo Chilingote – Leimebamba, 2019”.....	62
Tabla 30. Flujo de caja - Plan de negocio para la creación de una empresa operadora de turismo con destino a la Reserva Paisajística Nor Yauyos Cochas – 2019.....	63
Tabla 31. Flujo de Caja - Plan de negocio para la producción y comercialización de una nueva bebida natural tipo energizante elaborado a base de productos naturales en Lima Metropolitana.....	64

Tabla 32. Flujo de caja - Plan de Negocio para la elaboración y comercialización de arreglos a base de frutas con chocolate en Lima Norte – 2018.....	65
Tabla 33. Flujo de caja - PLAN DE NEGOCIO DE RESTAURANTE GASTRONÓMICO PARA LA ATENCIÓN DE LA DEMANDA EN BATAN GRANDE 2017.....	66
Tabla 34. Flujo de caja - PLAN DE NEGOCIO PARA ATENDER LA DEMANDA DE UN CENTRO TURISTICO EN MOTUPE, DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE 2016.....	67
Tabla 35. Inversión inicial – Golden Project.....	69
Tabla 36. Depreciación y acumulado – Golden Project.....	70
Tabla 37. Capital de trabajo.....	70
Tabla 38. Costos variables.....	71
Tabla 39. Determinación COK.....	71
Tabla 40. Financiamiento – Golden Project.....	72
Tabla 41. Estimado de ingresos en 5 años – Golden Project.....	73
Tabla 42. Flujo de caja – Golden Project.....	73
Tabla 43. VANE, TIRE – Golden Project.....	74
Tabla 44. Periodo de recuperación – Golden Project.....	74
Tabla 45. Procesamiento de casos – participantes del cuestionario Golden Project.....	76
Tabla 46. Estadísticos de fiabilidad – Cuestionario Golden Project.....	76
Tabla 47. Media, desviación típica y participantes por pregunta de Cuestionario..	77
Tabla 48. Estadísticos de escala – Cuestionario Golden Project.....	77
Tabla 49. Resumen de las preguntas de cuestionario Golden Project.....	78
Tabla 50. Tabla de resultados, pregunta 1.....	81
Tabla 51. Tabla de resultados, pregunta 2.....	82

Tabla 52. Tabla de resultados, pregunta 3.....	83
Tabla 53. Tabla de resultados, pregunta 4.....	84
Tabla 54. Tabla de resultados, pregunta 5.....	85
Tabla 55. Tabla de resultados, pregunta 6.....	86
Tabla 56. Tabla de resultados, pregunta 7.....	87
Tabla 57. Tabla de resultados, pregunta 8.....	88



## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Logotipo empleado.....	23
Figura 2. Jerarquía organizacional.....	27
Figura 3. Flujograma, proceso de captación de idearios de planes de negocio potenciales.....	32
Figura 4. Flujo de Captación de inversionistas.....	34
Figura 5. Plano del área de trabajo de la corporación Golden Project en su primera fase.....	43
Figura 6: SID-SUNARP trámite virtual de S.A.C. sin intervención notarial.....	44
Figura 7. Tramite parte 1 para la constitución de empresas SACS.....	45
Figura 8. Tramite parte 2 para la constitución de empresas SACS.....	46
Figura 9. Proceso para obtener licencia de funcionamiento.....	47
Figura 10. Tríptico, parte 1, Detalles para obtener la licencia de funcionamiento...48	
Figura 11. Tríptico, parte 2, Detalles para obtener la licencia de funcionamiento..49	
Figura 12. Pregunta 8 de Cuestionario Golden Project.....	50
Figura 13. Resultados de pregunta 1, cuestionario Golden Project.....	81
Figura 14. Resultados de pregunta 2, cuestionario Golden Project.....	82
Figura 15. Resultados de pregunta 3, cuestionario Golden Project.....	83
Figura 16. Resultados de pregunta 4, cuestionario Golden Project.....	84
Figura 17. Resultados de pregunta 5, cuestionario Golden Project.....	85
Figura 18. Resultados de pregunta 6, cuestionario Golden Project.....	86
Figura 19. Resultados de pregunta 7, cuestionario Golden Project.....	87
Figura 20. Resultados de pregunta 8, cuestionario Golden Project.....	88

## RESUMEN

El objetivo de esta investigación fue comprobar la viabilidad del plan de negocio Golden Project, que busca impulsar nuevos emprendimientos de los ciudadanos limeños, con el fin de respaldar la subsistencia de nuevas empresas en ejercicio con riesgo a su morbilidad.

Los resultados de la presente investigación dieron a conocer el potencial nivel emprendedor del poblador limeño, sobre todo las causas por el cuál este mismo no puede ejercer su emprendimiento y abandona el proyecto o lo aplaza por cierto periodo de tiempo, también se reconocieron las causas por el cuál algunos nuevos empresarios fracasan, se destaca la alta morbilidad de empresas en los últimos años, de las cuales, la mayoría son de empresas con una subsistencia menor a 5 años en el mercado.

Finalmente se llegó a la conclusión de que hay una demanda insatisfecha de los nuevos empresarios por asesorías empresariales y solicitud de asociaciones para fortalecer la subsistencia de sus mismas a través de los años, se concluyó también los factores más determinantes que imposibilitan el emprendimiento es la falta de capitalización y experiencia en el mercado de empresas de Lima metropolitana.

**Palabras Clave:** Emprendimiento, Plan de negocio, viabilidad, empresa, asesoría.

## **ABSTRACT**

The objective of this research was to verify the viability of the Golden Project business plan, which seeks to promote new ventures of the citizens of Lima, in order to support the subsistence of new companies in exercise with risk to their morbidity.

The results of the present investigation revealed the potential entrepreneurial level of the inhabitants of Lima, especially the causes for which they cannot exercise their entrepreneurship and abandon the project or postpone it for a certain period of time, the causes for which some new entrepreneurs fail were also recognized, highlighting the high morbidity of companies in recent years, of which most are companies with a subsistence of less than 5 years in the market.

Finally, it was concluded that there is an unsatisfied demand from new entrepreneurs for business advice and request for associations to strengthen their subsistence over the years. It was also concluded that the most determining factors that make entrepreneurship impossible are the lack of capitalization and experience in the market of companies in metropolitan Lima.

**Keywords:** Entrepreneurship, Business plan, viability, company, consulting.

## I. INTRODUCCIÓN:

Desde hace varios años atrás se reconoce el gran nivel de emprendimiento de los habitantes del país peruano, como en su hazaña por sobrevivir y tener un sustento económico para su día a día. Se ha observado como formalmente se abren más de 60000 empresas por trimestre, hasta 70 000 empresas por trimestre, este dato curioso respalda como este país tiene muy buenos números en relación a la creación de negocios formales, pero actualmente siendo la informalidad laboral muy alta en este país. La cultura y la educación tienen una fuerte relación con el emprendimiento (Amador, García y Díaz, 2020). A pesar de esto, el impacto formal en base a lo económico es bueno, pero podría ser mejor, hace falta alguna entidad que impulse estos emprendimientos informales a formales, asesorándolas y minorando el riesgo de su repentina morbilidad, de igual manera se espera que, en algún futuro la formalidad crezca en beneficio nacional y su PBI respectivamente.

(Ayelén y Hernán, 2017), hablan de un progreso a pesar de que en temas de trabajo, se tiene un gran nivel de informalidad, se habla y cuestiona también la situación económica peruana a través de la siguiente pregunta: ¿crecimiento, desarrollo o milagro?, realizándose una investigación que resalta el modelo empleado desde la década de los 80, siendo esta la peor situación en la economía peruana, el cual mantiene aún la cultura viva de negocios y empleados informales, el cual no ha sido cuestionado relevantemente en estos últimos gobiernos. Así mismo se resalta que en estudio desde 1985-2017 la distribución de ingresos en Perú no se ha logrado revertir (Gonzales y Varona, 2021). Datos que respaldan (Alarco, Castillo y Leiva, 2019), quienes nos mencionan en su artículo, que la distribución de ingresos en dicho país es altamente inequitativa, lo cual hace entendible la falta de capital para muchas personas que quisieran emprender potenciales ideas de negocio, pero no es posible gracias a su carencia económica, y es ahí donde identificamos un gran problema.

Se habla también del apoyo a los nuevos planes de negocios y su proceso de formación para el éxito (Santamaría y Guerrero, 2021), pero lamentablemente

hay factores como los problemas de fuente de inversión la cual por ejemplo en provincias incluyendo lima el financiamiento proviene de ahorros propios y no a través de una entidad financiera en su mayoría. (García, Saavedra y Pacheco, 2017), debido a que en un país como Perú es un poco más difícil el proceso de financiamiento y más aún para nuevos clientes, esto en base al comportamiento de este individuo de dicho país reconocido por las cajas municipales como moderadamente moroso, las cuáles no permiten el crecimiento regular de las mismas, ya que dependen de sus depósitos (Gómez, Mena y Beltrán, 2019). Dándole solo oportunidades a las grandes empresas quienes tienen grandes opciones como venta de acciones, emisión de bonos corporativos, quienes hacen más sencillo su crecimiento en territorio peruano (Horna, 2020). De esta manera se logra evidenciar lo complicado que sería para un habitante de Lima metropolitana conseguir financiamiento para emprender su idea de negocio, sumado a esto está que la mayoría de estos habitantes carecen de conocimientos administrativos como para dirigir una nueva empresa.

Se habla también de la crisis que se ha tenido en el último año y la falta de oportunidades debido a la crisis del Covid-19, la cual ha causado inestabilidad y crisis en la economía familiar de muchos peruanos (Jaque [et. al], 2020). La pandemia del Covid-19 ocasionó incertidumbre y grandes retos para microempresas del sector comercio, las cuales se tuvieron obligados a incursionar en el ámbito tecnológico ofreciendo sus productos de manera virtual para seguir subsistiendo en el mercado (Acuña, 2021). Se resalta también la pérdida de puestos de trabajo, bajos ingresos y morbilidad de empresas para todos los sectores (Donza, 2021). Pero sobre todo se reconoce al sector turismo con respecto a crisis sociales está expuesto a ser el más afectado (Paredes, 2016), y así fue en esta pandemia. En respuesta a la crisis está siendo importante el trabajo intersectorialmente y coordinadamente, teniendo en cuenta la participación activa, comprometida y coordinada de todos los sectores laborales (Maroscia y Ruiz, 2021).

Por otro lado, aportando hacia la variable de estudio, las características sociodemográficas que determinan la probabilidad de establecer algún negocio son: la edad de la persona, la situación laboral, la experiencia laboral, la

educación superior alcanzada, el tamaño del hogar, la condición de ser jefe de hogar, y la cantidad de miembros del hogar que generan ingresos personales. (León, 2018). Así mismo los programas de emprendedurismo son importantes para impulsar aún más la toma de decisión para apertura de nuevos negocios (Kraus et al, 2018).

En base a los anteriores expuestos, hay emprendedores con distintos problemas, o desconocimiento formal, lo cual lo tiene como cultura del propio entorno donde es criado, solo tienen ideas mas no están dispuestos a hacerlas por diferentes opciones, como la falta de capital en su mayoría de veces, así mismo empresas que quiebran día a día, la mortalidad empresarial crece diariamente y la informalidad también, en base a estos problemas de desarrollo empresarial que sufre la población del país peruano nace una propuesta de negocio llamada Golden Project, una incubadora de negocios, que beneficiará a estas personas, así mismo al empleo formal y a la nación correspondientemente, con el fin de eliminar el problema del lento desarrollo económico y empresarial del mercado peruano, capitalizando ideas de negocio a través de inversionistas externos, asesorando estas nuevas empresas luego de conseguir su financiamiento y haciendo realidad sus emprendimientos de manera formal.

Por lo anterior expuesto, se planteó el problema general de investigación:  
¿Cuáles son las características particulares de viabilidad del plan de negocio Golden Project para impulsar emprendimientos en Lima Metropolitana, 2021?

De igual manera se presentan los siguientes problemas específicos:

¿Cuáles serán las características de mercado para determinar la viabilidad del plan de negocio Golden Project para impulsar nuevos emprendimientos en Lima metropolitana 2021?

¿Cuáles serán los datos que respaldarán la viabilidad técnica del plan de negocio Golden Project para impulsar nuevos emprendimientos en Lima metropolitana 2021?

¿Cuáles serán los aspectos legales-organizacionales a definir del plan de negocio Golden Project para impulsar nuevos emprendimientos en Lima metropolitana 2021?

¿Cuáles serán las características del enfoque impacto-ambiental del plan de negocio Golden Project para impulsar nuevos emprendimientos en Lima metropolitana 2021?

¿Cuáles serán los datos que respaldarán la viabilidad económica-financiera del plan de negocio Golden Project para impulsar nuevos emprendimientos en Lima metropolitana 2021?

Con respecto a la justificación del presente proyecto de investigación, se revela el motivo por el cual se hizo el presente estudio con esta serie de preguntas, que serán respondidas en el siguiente párrafo; ¿Investigar este tema para que serviría? ¿Con dicho conocimiento quien se beneficia? ¿habrá algún perjudicado con tal estudio? Sin embargo, quien estará atenta a estos asuntos será la justificación. (Chaverri, 2017)

En relación con el párrafo anterior, el presente proyecto de investigación se realiza porque existe la necesidad de reconocer el nivel de morbilidad de empresas y apertura de las mismas en el mismo periodo con el objetivo de utilizar estos datos para definir la situación empresarial actual, e identificar a través de la población de estudio el ¿porque el nivel de aperturas no ha sido mayor?, es muy importante y pertinente reconocer cuáles son las principales causas del cual no se ejercen algunos emprendimientos, y así mismo estudiar la morbilidad de las empresas jóvenes como en algunos casos carecen de uso de tecnologías de información, lo cual es muy importante para desarrollar un plan de negocio. (Morais, 2016).

Se habló párrafos anteriores de las preguntas, problema general y específicos del estudio, por lo que se presenta el objetivo general y específicos en el siguiente párrafo a continuación.

En base a lo anterior mencionado, se obtuvo como objetivo general: Determinar si el plan de negocio Golden Project será viable económicamente

En base a las dimensiones a estudiar de la variable independiente “Plan de negocio”, se presenta los siguientes objetivos específicos.

Determinar la viabilidad del plan de negocio Golden Project para impulsar nuevos emprendimientos en Lima metropolitana 2021.

Determinar la viabilidad técnica del plan de negocio Golden Project para impulsar emprendimientos en Lima metropolitana 2021.

Determinar la viabilidad legal-organizacional del plan de negocio Golden Project para impulsar emprendimientos en Lima metropolitana 2021.

Determinar el enfoque impacto-ambiental del plan de negocio Golden Project para impulsar emprendimientos en Lima metropolitana 2021.

Determinar la viabilidad económico-financiera del plan de negocio Golden Project para impulsar nuevos emprendimientos en Lima metropolitana 2021.



## II. MARCO TEÓRICO:

Se presenta los antecedentes investigados de carácter internacional, nacional y local que en síntesis colaborará a reconocer la situación previa del problema general y específicos en diferentes panoramas sociales.

(Álvarez y Jiménez, 2020) en su trabajo de investigación: La consultoría y asesoría: aliada estratégica para el fortalecimiento empresarial de las MiPymes en Colombia, presentó como propósito general definir la necesidad de la consultoría, asesoría tecnológica y administrativa en las Pymes, en un enfoque como aliado estratégico, recopilando como ejemplo, casos del mercado empresarial, para reconocer problemáticas subyacentes y otros enfoques a observar desde un tipo de metodología centrada en las revisiones de investigaciones y sus posturas en base a la teoría. De esta manera se recopilan datos teóricos y definatorios de la consultoría y asesoría tecnológica y administrativa, la necesidad de esta idea de negocio, su impacto como herramienta de gestión de las MiPymes, características competentes de la persona que asesorará y la organización como parte de la alianza estrategia para la solidez empresarial de las MiPymes. Se estima que, como resultado, se obtendrá que este tipo de negocios son necesarios para comprender ciertos temas del mercado y sus dinámicas, dando la posibilidad de solidificarse en el tiempo. Desde ello, que se vuelva importante asesorarse cada cierto periodo de tiempo, y de esta manera asegurar el crecimiento de las MiPymes.

(Cedeño y Espinoza, 2018) en su trabajo de investigación: Diseño de identidad corporativa para posicionar empresas de servicios de asesoría empresarial presento como propósito final, realizar el diseño de identidad corporativa en busca del posicionamiento de una empresa de servicios en la ciudad de Guayaquil.

KLEINSAD S.A la cual es una organización que presta servicios de asesoramiento en diferentes ámbitos empresariales, especialmente en empresas financieras y fiduciarios, para llevar a cabo el desarrollo de este proyecto, se concretó como punto inicial el desarrollo de un marco teórico, que hizo posible la síntesis de los criterios en su totalidad sobre la identificación

corporativa capacitados durante su formación, así mismo se desarrolló preguntas para la entrevista y encuesta, las cuales posibilitaron obtener la información necesaria sobre el mercado y la empresa.

Mediante un análisis de las tareas de la organización, los datos gráficos que son parte de su imagen, y de la posición de mercado, se define una nueva identificación organizacional visible, con sus respectivas aplicaciones para medios digitales e impresos, provocando así una actualización de la compañía con mayor panorama facilitando que esta se destaque en base a los criterios de su diseño.

Para finalizar se conocen las conclusiones, recomendaciones y sobre todo el diseño terminado del manual de identificación organizacional de la empresa en estudio Kleinsad S.A., lo cual hará posible que este negocio pueda controlar muy bien su imagen en distintos enfoques gráficos en la ciudad a laborar, Guayaquil. Después de revisar todo el proyecto, se concluyó lo siguiente: Según los resultados de lo encuestado para el primer objetivo específico, acorde a las preguntas de ítem 1 y 2, se pudo determinar que la calidad, profesionalidad, experiencia y confianza son atributos y valores que resaltan aún más una identificación organizacional, en este caso de la compañía de estudio Kleinsad S.A., para poder cumplir con posicionarse en el mercado empresarial de Guayaquil

Con respecto al segundo objetivo específico, gracias a los resultados de las encuestas por los ítems 3 y 4, se determinó que los símbolos precisos a usar para crear la identificación organizacional de la compañía Kleinsad S.A, Son colores como el concho de vino, grises y negro, representan en esta compañía, profesionalismo, experiencia y seriedad, que hacen diferente a esta institución, de mano con las superposiciones y las figuras geométricas que transmiten de inmediato las cualidades fundamentales de la corporación, asimismo constituye una actual tendencia en su diseño

El tercer objetivo específico, con respecto a las encuestas en base a la pregunta 5 y 6, pudo distinguir que los parámetros de diseño que hay que tomar en cuenta son: llamativos, sencillos, y memorables, asimismo lo suficientemente llamativo

con el fin de otorgar su reconocimiento, por lo que se debe tener en cuenta estos criterios en el tiempo que se crea la identificación organizacional de la empresa en estudio.

Con respecto al cuarto objetivo específico, en base a los resultados de las encuestas, según los ítems 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14 y 15 se determinó que el plan más adecuado para posicionar la nueva marca, es utilizando la estrategia enfocada en atributos, el cual podrá ser fundamentado en la experiencia de la organización en el mercado fiduciario y de asesoramiento empresarial.

Tomando en cuenta al target que la compañía tiene enfocada, la misma que está compuesta por compañías de carácter público y privado, se determinó finalmente que los canales para poner en marcha la estrategia de branding organizacional que aporta al posicionamiento son: Redes sociales, email marketing, medios BTL e internet en general. Tener en cuenta que para transmitir una nueva identidad a través de sitios web organizacionales es el SEO (Posicionamiento en buscadores), siempre y cuando considerando la atracción del consumidor a través de un sitio web llamativo. Gracias a estas conclusiones de los objetivos específico, se permite tener información valiosa para poder cumplir el objetivo general el cuál fue: Diseñar la identidad corporativa para posicionar a la empresa Kleinsad S.A. en la ciudad de Guayaquil.

(Chaname, Olga, 2016) en su trabajo de investigación: Análisis de viabilidad de un proyecto de servicios empresariales en la universidad César Vallejo, Chiclayo 2016; se dio a conocer como propuesta el cual presenta como objetivo principal comprobar si es viable dicho proyecto como prototipo responsable social universitario que brinda servicio empresarial en la misma universidad de estudio, se presenta un tipo de relación entre la empresa y universidad, este trabajo determino su población las mypes de la ciudad de Chiclayo y estudiantes de la universidad de estudio, obteniendo una muestra de 381 organizaciones Mypes y en el caso de estudiantes un número de 349, en dicha investigación se utilizaron dos tipos de encuestas, obviamente una para cada población, siendo procesados por Microsoft Excel, guiándose a través de los gráficos, permitiendo determinar de esta manera las generaciones y las necesidades organizacionales, con el fin de elevar su nivel de competitividad, se tomó en

cuenta el recorrido de estas empresas, metodologías y flujo de procesos, los cuales son muy importantes para generar impacto en la planificación de estudio de las carreras de pregrado. Con ello se puede generar un trabajo conjunto, entre la formación profesional, y las investigaciones y desarrollo de distintos tipos de tecnología, generando así un flujo de procesos que permite entregar conocimientos aplicables en el beneficio social. Para concluir se realiza la planificación desde que se crea hasta que pueda llegar a operarse en alguna oficina de servicios corporativos, en el cual pueda contemplarse: la estructura corporativa, sus objetivos, y sobre todo sus fases de desarrollo y métodos de aprendizaje.

(Arenas, Erick, 2017) en su trabajo de investigación: Plan de negocio para la creación e implementación de una empresa de asesoría y consultoría integral para las pymes en la ciudad de Arequipa, 2017; sostiene en su proyecto de investigación implementar un tipo de consultoría que busque ser demandado por el mayor número de empresas posibles, de distintos sectores, ya que esta empresa busca ser rentable utilitariamente, esta compañía en desarrollo hace propuestas de dos tipos: Consultorías presenciales y por ende la segunda modalidad sería de modalidad virtual, esta última propuesta se extiende a tres paquetes, las cuales tienen una diferencia de precio por lo que ofrece cada paquete, se observa esta iniciativa ya que en Arequipa no hay ninguna compañía que se centre en dar el servicio de asesoría a empresas pequeñas (Mypes), siendo un excelente nicho de mercado, que según los estudios realizados, se tendría una rentabilidad por encima del 80%.

(Encalada, Cecilia [et al], 2020) en su trabajo de investigación: Proyecto para implementar asesoría profesional integral empresarial digital "APIE"; presentaron como objetivo de su estudio, dar a conocer una empresa que ofrece el servicio de asesoría a pequeñas empresas y a personas que se quieran abrir una empresa, esta empresa orientara desde antes de la apertura de la nueva organización hasta el ejercicio de la misma y según lo pactado con el interesado. Por temas del COVID-19 la informalidad de las empresas fue creciendo, siendo la formalidad un lujo en estos tiempos de crisis, así mismo reduciendo el nivel de empleados formales y el abuso al ofrecer un empleo, se realizó una encuesta a

246 individuos, certerando que el 30% tiene en principio un emprendimiento, un 51% está interesado en comenzar uno, un 52% no conoce los beneficios de ser formal, por distintos motivos que estos sostuvieron.

Con respecto al panorama político se certera que no apoya mucho a la empleabilidad de mercado ni progreso organizacionales del territorio peruano, más allá de la crisis causada por el COVID-19, la incertidumbre política de estos últimos años, siempre ha jugado en contra de la economía peruana y las inversiones que se han podido tener, generando impactos negativos en el producto bruto interno, en la formalización y en la empleabilidad no generada pero si prevista para muchas personas, son estos factores del macroentorno los cuales perjudican desde lo económico hasta lo social, los cuales por la situación actual no se cree en alguna reversión de este panorama, más aún por el temor a un próximo gobierno que genera más dudas que expectativas por ambos candidatos aun no siendo declarado algún ganador de estas mismas. A pesar de todos estos aspectos negativos, la empresa a formar busca atraer clientes con su principal propuesta de valor la cual es mediante el método virtual ofrecer asesoría para las pequeñas organizaciones de acuerdo a las necesidades de las mismas, este estudio tiene como resultado recuperar su inversión en 5 años, con un VAN de s/.148.444 y un TIR de 53%.

(Lossio, 2016) en su trabajo de investigación: Plan de negocio para una consultora de pequeñas y medianas empresas en el Perú; expresó que su objetivo principal es brindar un tipo de consultoría mucho más completo que un servicio de asesoría, ofreciendo valores agregados importantes que muchas empresas asesoras descuidan, y que de esta manera puedan maximizar sus beneficios, respaldando su crecimiento organizacional, evitando así mismo la morbilidad de estas empresas nuevas que buscan conocimiento y asociaciones para tener éxito en el mercado empresarial peruano, este tipo de empresa presenta estudios de respaldo en los cuales se identifican el gran nivel de número de empresas nuevas formales, y los balances positivos de las mismas con relación al PBI en los últimos años.

Este estudio también comentó que el Perú tiene valores muy positivos como país en Latinoamérica representa en mayor nivel de crecimiento empresarial, así

mismo el mayor nivel de competencia de mercado en los diferentes sectores que son parte de ella, esta situación genera crecimiento en los empresarios peruanos en busca de competir y seguir subsistiendo gracias a la competencia extranjera la cual tiene numerosos tipos de inversión en este estado. Por este tipo de razones es que se vuelve más atractivo el implementar una empresa consultora que se adapte exactamente a las necesidades de este mercado muy poco explorado de las cuales se busca obtener los máximos beneficios posibles.

Se habla también del crecimiento de sol un pequeño porcentaje de las empresas que logran iniciarse en el mercado formal, esta información respalda la necesidad de que estas empresas requieran de un consultor de nivel para disminuir y eliminar el riesgo de morbilidad de las mismas, según lo investigado se dice que la falta de capital y la muy poca experiencia son causantes del fracaso empresarial de estos nuevos emprendimientos.

En base a todas estas situaciones de noveles empresarios, se busca apoyar a los mismos para beneficiar a estas nuevas mypes e indirectamente al crecimiento del sector económico peruano, es así que el estudio se empeñó en crear un plan para formar una empresa A1 en consultoría, que pueda maximizar el potencial de los nuevos negocios en apertura, respaldando el crecimiento de las mismas

Teniendo como conclusión que el estudio es viable y tiene las condiciones para poder formar esta empresa en el Perú, existe un macroentorno económico muy favorable a pesar de todas las incertidumbres existentes por el tema político, sobre todo.

La investigación presenta las bases teóricas para las dimensiones de la única variable; plan de negocio:

- 1) Viabilidad de Mercado: Una de las principales causas de que se lleve a cabo los estudios de mercado es conocer si el nuevo negocio o lanzamiento tendrá impacto en cierto grupo de personas, y así mismo se recolectan datos para hallar las utilidades supuestas. (Mendoza y Veliz, 2018).
- 2) Estudio Técnico: Explica la manera y recursos con los cuales podrá llevarse a cabo algún proyecto o negocio por emprender. (Gonzales, Rojas y Ruelas, 2017).
- 3) Aspectos Legales-Organizacionales: Lograr la formalidad empresarial siempre garantizará facilidades de crecimiento y éxito para una nueva empresa. (Gonzales y Vicioso, 2018).
- 4) Enfoque Impacto-Ambiental: Es importante reconocer el impacto medio ambiental a nivel empresarial y lo importante que es tener este enfoque, ya que desde la alta dirección hasta operarios se tiene que destacar que la tierra es quien genera los recursos para hacer posible la producción por ello es importante mantenerse responsable contribuyendo al cuidado del ambiente. (Pérez, Espinoza y Peralta, 2016).
- 5) Evaluación económica-financiera: Es importante que la evaluación y el crecimiento estimado sean estudiados sigilosamente, así mismo el flujo de efectivo tiene que ser muy bien cuestionado y revisado con el fin de evitar posibles fraudes y confiar en datos irreales lo cual perjudiquen a la organización en camino. (Cevallos, 2019).

### **III. METODOLOGÍA:**

#### **3.1 Tipo y diseño de investigación**

##### **3.1.1 Tipo de Investigación:**

La investigación es de tipo aplicada, cuando se estudia un problema que presentará acciones en un futuro, resuelve lo que se necesita llevando a la práctica las teorías generales. (Baena 2017)

Por lo anterior mencionado se respalda el tipo de investigación aplicativo para el presente proyecto, el cual busca comprobar la viabilidad del plan de negocio Golden Project, el cual impulsará los emprendimientos en Lima metropolitana.

##### **3.1.2 Enfoque de la investigación**

“[...] Se conoce también un enfoque alternativo para realizar investigaciones científicas, mediante el enfoque cualitativo, donde el estilo se basa en profundizar subjetivamente mediante parámetros fenoménicos y hermenéuticos, por las que es posible extraer información valiosa que explica y responde las dinámicas interna y externa para fundamentar.” (Sánchez, 2019, p.112). Se determinó por lo anterior mencionado el enfoque del presente proyecto de investigación de tipo cualitativo, ya que se recopilará datos principalmente no numéricos.

##### **3.1.3 Nivel de investigación:**

(Guevara, Verdesoto y Castro, 2020), El nivel de investigación descriptivo describe las características comunes de grupos homogéneos de fenómenos, así mismo su criterio es sistemático y permite establecer el comportamiento y la estructura del fenómeno a estudiarse, de esta manera proporciona una muy buena información sistemática y comparativa con otras fuentes. El presente trabajo de investigación es de nivel descriptivo. Se busca describir características en común de los problemas para emprender de las personas de Lima metropolitana, conforme a los años de estudios.



3.1.4 Diseño de la investigación: Una investigación exploratoria, puede ser experimental o no experimental de las que pertenecen al nivel descriptivo, cabe destacar que en termino no exploratorio se estudia los hechos ya ocurridos del tema de estudio. (Calzadilla y Diaz, 2016). Con respecto a lo anterior mencionado se determinó el presente proyecto de investigación de diseño no experimental, ya que no es un tema totalmente nuevo, el papel de incubadora y asesoras de negocios han existido desde hace mucho, e incluso se toman datos referentes a investigaciones pasadas similares.

### 3.2 Operacionalización y Variables:

Variable Independiente: Plan de Negocios

Un plan de negocios es aquel documento que describirá, analizará e identificará la oportunidad de un negocio. Mediante sus distintos tipos de viabilidades, poniendo en marcha distintas estrategias y/o procedimientos para hacer real la empresa del proyecto supuesto (Mir, 2019, p.21).

Dimensión viabilidad de mercado: Se realizó el análisis de mercado para demostrar el éxito de Golden Project, mediante el estudio de segmentación de mercado, análisis de la oferta y demanda, creación de marketing mix del plan de negocio.

Dimensión Viabilidad técnica: Se determinó la localización de la empresa, se definieron los procesos productivos de la misma, de igual manera se reconocieron los insumos y otros recursos necesarios para el correcto funcionamiento de la misma, esta parte del estudio técnico presenta en síntesis la ingeniería del plan de negocio.

Dimensión aspecto legal- organizacional: Se definió el tipo de sociedad del plan de negocio, así mismo la estructura y jerarquía organizacional y todos los lineamientos necesarios que solicita el estado peruano, provincia y distrito para el correcto funcionamiento de la nueva marca.

Dimensión responsabilidad medio ambiental: Se logró reconocer los aspectos positivos y negativos medioambientales que generaría el plan de negocio, así mismo se plantearon estrategias que ayudaron a realizar un prospecto a futuro para minimizar daños al ambiente y contribuir al cuidado de este mismo.

Dimensión evaluación económica-financiera: La evaluación económica financiera permitirá demostrar la posible rentabilidad del negocio a través del VAN y el TIR, así mismo se pudo visualizar el flujo de caja a un plazo de 5 años.

### 3.3 Población, muestreo y muestra

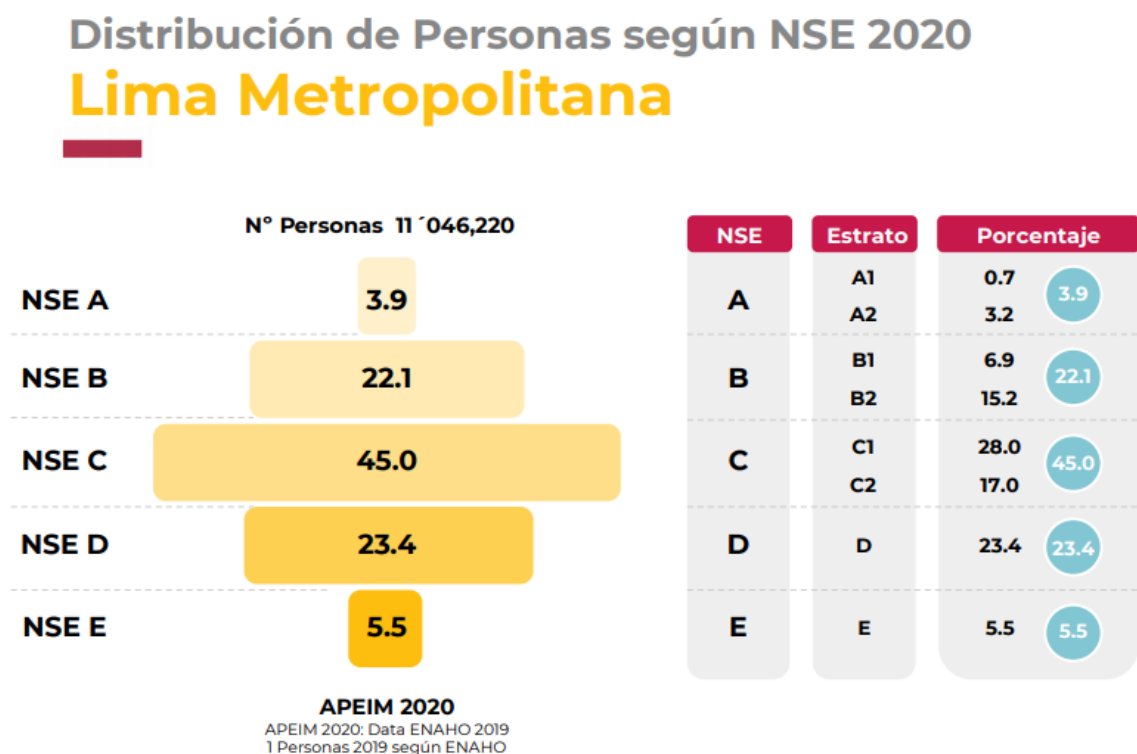
#### 3.3.1 Población

Para una excelente calidad de datos es necesario identificar características en común de cierto número de personas, la cual será nuestra población de estudio. (Otzen y Manterola, 2017).

Por ende, se determinó la población de estudio del presente proyecto de investigación: Personas mayores de edad que residan en Lima metropolitana.

Para determinar la población exacta se realizó un estudio basado en el número de habitantes total de lima, descartando al total de personas menores de edad, a continuación, los detalles:

Tabla 1. Identificación de número de personas y NSE de Lima Metropolitana



Fuente: APEIM 2020

Tabla 2. Identificación de distribución de personas por rango de edades de Lima metropolitana

		TOTAL	NSE A	NSE B	NSE C	NSE C1	NSE C2	NSE D	NSE E
Sexo	Hombre	48.3%	44.5%	48.7%	48.8%	48.8%	48.8%	47.7%	48.2%
	Mujer	51.7%	55.5%	51.3%	51.2%	51.2%	51.2%	52.3%	51.8%
¿Qué edad tiene en años cumplidos? agrupados	<= 12	18.4%	15.9%	13.8%	18.5%	17.7%	19.9%	21.1%	27.6%
	13 - 17	7.9%	6.3%	7.0%	7.9%	7.3%	8.8%	8.8%	8.5%
	18 - 25	13.4%	11.1%	13.1%	13.5%	12.8%	14.7%	13.3%	16.2%
	26 - 30	7.3%	6.6%	7.0%	7.6%	7.5%	7.7%	7.0%	7.6%
	31 - 35	6.8%	5.1%	7.0%	6.6%	6.5%	6.8%	7.5%	5.4%
	36 - 45	13.1%	13.1%	13.2%	13.3%	13.3%	13.2%	13.1%	11.8%
	46 - 55	12.0%	15.1%	13.9%	12.4%	12.9%	11.5%	10.0%	8.2%
56+	21.0%	26.7%	25.0%	20.3%	22.1%	17.4%	19.2%	14.7%	

Fuente: APEIM 2020

Obteniendo estos registros referentes de APEIM, del año 2020, identificando el número de personas que habitan en Lima metropolitana según su reporte: 11'046,220 personas, de las cuales el 18.4% son menores de 13 años, y el 7.9% menores de 18 años, siendo nuestro estudio enfatizado a habitantes mayores de edad sin importar el límite de edad, por un tema ético-legal, se obtiene la cifra restando el número de personas menores de edad a la siguiente cifra:

Tabla 3. Identificación de habitantes mayores de edad en Lima metropolitana

Total, de habitantes de Lima Metropolitana	11'046,220
Menores de 13 años (18.4% del total de habitantes)	- 2'032,504
Menores de 18 años (7.9% del total de habitantes)	- 872,651
<b>Total, habitantes mayores de edad</b>	<b>8'141,065</b>

Fuente: Elaboración propia

Finalmente se reconoce la **población de estudio**, teniendo como número exacto a **8'141,065 habitantes** mayores de edad que residen en Lima metropolitana.

**Criterios de Inclusión:**

Personas mayores a 18 años, que residan en Lima metropolitana.

**Criterios de Exclusión:**

Personas de otras provincias, menores de edad.

**3.3.2 Muestra**

Planificar un tamaño de muestra es importante y a veces un poco difícil, requiere mucha responsabilidad para obtener los objetivos científicos de la investigación. (Barros, Gallegos y Pavón, 2018).

(Arias, Villasís, y Miranda, 2016) comentan que; Los motivos para estudiar enfáticamente las muestras y no a la población de estudio como tal son las siguientes:

- a) Optimización de tiempo de estudio-
- b) Optimización de uso de recursos.
- c) Estudiar la población en general puede ser muy complicada o hasta casi imposible.
- d) Mejoran la calidad de estudio, con datos más precisos.
- e) Reduce la heterogeneidad de una determinada población
- f) Una proporción de sujetos puede obtener el mismo objetivo de estudio.

La muestra que se utilizó, fue de 52 encuestados, cabe destacar que se seleccionaron 10 personas para la prueba piloto del trabajo de investigación.

**3.3.3 Muestreo**

Se realizan inferencias a partir de una muestra estudiada, los resultados de toda investigación deberían poder generalizarse en vista que no se puede estudiar al total de la población, es decir, que se puedan hacer inferencias a partir de la muestra estudiada. La mejor forma de hacerlo es que la muestra de participantes

sea elegida de manera aleatoria, con el propósito que todos los elementos de la población tengan la misma probabilidad de ser incluidos en el estudio. Sin embargo, esto no es posible realizarlo en todos los estudios por diferentes razones, por lo cual es necesario recurrir a los procedimientos denominados técnicas de muestreo; según la técnica de muestreo empleada podremos tener mayor o menor seguridad en cuanto a que la muestra sea representativa. (Arias, Villasís, y Miranda, 2016).

Y en este caso el muestreo fue de carácter no probabilístico – por conveniencia propia, debido a que los encuestados fueron seleccionados al criterio del investigador.

### 3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos:

#### 3.4.1 Técnicas:

En la presente investigación se utilizará la encuesta, se utilizaron cuestionarios para reconocer las distintas problemáticas del presente proyecto de investigación.

#### 3.4.2 Instrumentos:

En base a los objetivos del presente proyecto de investigación se formularon preguntas por las dimensiones viabilidad de mercado y viabilidad medio ambiental de la variable plan de negocio, realizando así la estructura completa del cuestionario a utilizar.

#### 3.4.3 Validez y confiabilidad del instrumento:

La validez en la investigación es referida a la verdad o lo que se asemeja a la verdad. Se determina que los resultados de una investigación son válidos cuando esta excede de errores (VILLASIS, 2018).

Para la variable independiente plan de negocio, se utilizó indicadores que permite medir las dimensiones, por ello, es importante saber si el instrumento mide con exactitud.

La validez de dicho instrumento se medirá a través del juicio de expertos, por lo tanto, se tomó en cuenta a tres profesores de la Universidad Cesar Vallejo, donde se obtuvo como resultado la aprobación.

Tabla 4. Juicio de expertos

<b>Criterios</b>	<b>J1 TRUJILLO VALDIVIEZO, GUIDO</b>	<b>J2 RÍOS YOVERA, VERÓNICA RAQUEL</b>	<b>J3 PANTA MEDINA, ESTEBAN NOLBERTO</b>	<b>Dictamen</b>
<b>Pertinencia</b>	<b>Si</b>	<b>Si</b>	<b>Si</b>	<b>Aplicable</b>
<b>Relevancia</b>	<b>Si</b>	<b>Si</b>	<b>Si</b>	<b>Aplicable</b>
<b>Claridad</b>	<b>Si</b>	<b>Si</b>	<b>Si</b>	<b>Aplicable</b>

Fuente: Elaboración Propia

## Confiabilidad

En la confiabilidad, los resultados del estudio son estimados confiables cuando presentan un importante grado de validez. Una vez establecido los términos que una escala es consistente, se puede concluir que es confiable (VILLASIS, 2018).

Para calcular la confiabilidad de la encuesta se utilizó el método estadístico Alfa de Cronbach ya que evalúa la consistencia interna de la prueba. La prueba fue hecha en 10 personas escogidas por conveniencia según los criterios de inclusión de la investigación, el cual dio como resultado:

Tabla 5. Fiabilidad (Para prueba piloto), método – alfa de Cronbach

<b>Estadísticos de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,730	8

Fuente: Elaboración propia (SPSS)

Se observa el resultado superior a 0.7 lo que demuestra la consistencia de la fiabilidad del instrumento empleado para la prueba piloto.



### 3.5 Procedimientos:

Abarca la definición que tendrán las etapas del proyecto que se va a desarrollar.

En la primera etapa se planifica las actividades que forman parte de la estructura de la investigación, que se utilizará para el desarrollo de los aspectos como la realidad problemática, el planteamiento del problema, como también sus problemas generales y específicos. Además, abarcará todo relacionado al marco teórico. Donde se utilizaron antecedentes internacionales, nacionales y locales, los cuales sirven como referencia para guiarse en el tema que se está tratando, asimismo, teorías relacionadas que definan acerca del tema de la investigación.

En la segunda etapa, consiste en la elaboración del diseño metodológico, el cual se planteó el tipo y diseño de investigación que va de acuerdo al estudio, además de calcular la población, muestra y muestreo. Asimismo, se utilizaron las técnicas e instrumentos correspondientes para el estudio. Finalmente, se realiza el desarrollo de las etapas del plan de negocio, el cual consiste en: Estudio de mercado, estudio técnico, estudio legal y organizacional, estudio de impacto ambiental y estudio económico-financiero.

En la tercera etapa, se presentarán los resultados, conclusiones y recomendaciones de la investigación.

A continuación, se realizarán las siguientes actividades propuestas en el plan de negocio.

#### 3.5.1 Viabilidad de Mercado

Existe un buen número de incubadoras de negocios en Latinoamérica, muchas de ellas tienen muy corta duración de participación en el mercado, las cuales no cuentan con una gran cantidad de empleados, lo que provoca que no se realicen mayores incubaciones al año, el reto está en que después de ser incubadas estas nuevas empresas sigan subsistiendo en el mercado, puedan competir y seguir creciendo cada vez más, el cuál es un factor determinante a prever al momento de incubar un emprendimiento (Peña, et al, 2019), es importante mencionar la gran labor que hacen las incubadoras al llevar a contextos reales un plan de negocio, pero hay tres factores determinantes que son muy importantes, la subsistencia, desarrollo y crecimiento de estas empresas en corto, mediano y largo plazo, en

base a esto se presenta el plan de negocio; Golden Project, incubadora de negocios.

#### Aspectos Generales

- Golden Project, plan de negocio que promete revolucionar la forma de hacer negocios en Lima metropolitana.
- Golden Project es principalmente una Incubadora de negocios, el cuál participa en el mercado extra bursátil de manera que ofrece las participaciones de las ideas de negocio que entran en su cartera a inversionistas externos, el lema de esta empresa es cualquiera puede convertirse en inversor, creando socios con cantidades pequeñas, medianas o altas de dinero, según el tipo de emprendimiento en lanzamiento, además de participar como intermediario con respecto al tema de financiamiento de estos planes de negocio, de muchos emprendedores descapitalizados, Golden Project será un socio de estos negocios, obteniendo beneficios económicos así mismo como los idearios de negocios e inversores, justificando el porcentaje de ingresos que le corresponde mediante su participación en estas nuevas empresas como accionista, colaborador de gestión y asesor empresarial.

Figura 1. Logotipo empleado



Fuente: Elaboración propia

¿Cuál es la problemática que resolvería este plan de negocio?:

- GOLDEN PROJECT impulsaría la inversión económica en Lima metropolitana y posteriormente en el país la cual está en crisis actualmente, capitalizando potenciales ideas de negocio de personas que carecen de ayuda, por ejemplo, del estado, bancos, status, etc, por distintos motivos, y haciendo participe en papel de inversionistas a personas que no sepan manejar capitales y quieran hacer crecer su patrimonio.

¿Como soluciona el plan de negocio las problemáticas identificadas?:

- Golden Project hará entrar en venta las participaciones de los planes de negocio potenciales que hayan logrado pasar los filtros y entrar en su cartera, formando asociaciones con cierto público que quiera ser inversionista, donde cualquier persona puede invertir con la cantidad de dinero que ofrezca, de esta manera, capitalizamos ideas de negocios, trabajamos el dinero de las personas que si tienen capital y no saben manejarlo a más, y esta empresa que se ofrece como intermediaria, justifica cierto porcentaje de los ingresos netos hacia él, como una empresa asesora con profesionales a cargo de estos nuevos negocios, obteniendo beneficio las tres partes que participan (inversor, ideario, empresa asesora empresarial), y además impulsando a que estos nuevos negocios no tengan límite de crecimiento.

## GOLDEN PROJECT como empresa, misión y visión:

- ✓ Misión: Golden Project tiene como misión, revolucionar la forma de hacer negocios y generar inversión en Perú, además de cumplir el sueño de muchos emprendedores descapitalizados y al mismo tiempo poner en marcha ideas potenciales revolucionarias de estas personas que podrían cambiar el mundo, así mismo poder generar confianza en el éxito de toda su cartera de negocio, para que las personas que cuenten con capital, no duden en invertir en Golden Project y su cartera de negocios.
- ✓ Visión: Golden Project es una empresa incubadora de negocios que tiene como visión ser una empresa de inversión y asesoramiento confiable para la sociedad peruana, y en base a sus logros ser el principal aliado de inversión económica del estado peruano, convirtiéndose finalmente en un holding mixto económico.

# PLANTILLA MODELO CANVAS

Diseñado para:

Golden Project

Diseñado por:

José Chumbiray

Fecha:

8/09/2021

Versión:

2.0

Socios clave	Actividades clave	Propuestas de valor	Relación con clientes	Segmentos de clientes
<p>-Difusión</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Universidad César vallejo</li> <li>✓ Páginas de</li> <li>✓ Emprendimientos en FB e Instagram</li> <li>✓ Grupos de emprendimientos en FB e Instagram</li> <li>✓ Programas de emprendimiento Televisivos</li> <li>✓ Diarios de Negocios (Gestión, El comercio, entre otros más).</li> </ul> <p>-Para hacer posible el proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ideadores de negocio</li> <li>✓ Inversionistas</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Desarrollo del organigrama empresarial y funcionalidades</li> <li>2. Desarrollo de Plataforma web</li> <li>3. Y soporte.</li> <li>4. Convocatoria de profesionales para las áreas de la corporación</li> <li>5. Marketing para la difusión de la propuesta de negocio</li> <li>6. Creación de los procesos de adquisición y venta de participaciones de los negocios</li> </ol> <p><b>Recursos clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Sitio web y redes sociales</li> <li>✚ Espacio físico para las negociaciones y otras labores</li> <li>✚ Personas con ideas de negocio potenciales</li> <li>✚ Inversionistas</li> </ul>	<p><b>Propuestas de valor</b></p> <p>Asesoría, captación, y venta de participaciones de propuestas de negocios potenciales, cuyos márgenes de ganancia son altos además de ser de bajo riesgo por el respaldo y asesoramiento de Golden Project, siendo llamativo para el público inversor, el grupo o individuo ideario del nuevo emprendimiento, en el cuál puede participar cualquier persona mayor de edad residente en Lima metropolitana, sin cualquier otra restricción.</p>	<p><b>Relación con clientes</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Relaciones directas mediante redes sociales y teléfono.</li> <li>2. Presencial grupales para las negociaciones de los proyectos</li> <li>3. Seguimiento a nuestros potenciales clientes</li> <li>4. Atención personalizada y diferencial</li> </ol> <p><b>Canales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Sitio Web GoldenProject.com</li> <li>✚ Chat en Redes Sociales</li> <li>✚ Conferencias Virtuales</li> <li>✚ Blogs</li> <li>✚ Historias en Instagram y Facebook</li> <li>✚ E-mails</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Personas mayores de edad con un plan de negocio potencial a emprender que no cuenten con capital.</li> <li>✓ Personas con capital efectivo que quieran invertir y hacer crecer su patrimonio.</li> <li>✓ Capacidad de soporte 10 empresas</li> </ul>
<p><b>Estructura de costos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Sueldos y otros costos fijos por servicios.</li> <li>❖ Eventos de difusión y videoconferencias</li> <li>❖ Diseño de plataforma y soporte</li> <li>❖ Costos Variables por concepto de mejoría del área de negociaciones, etc</li> <li>❖ Gastos Preoperativos para la creación legal de la empresa</li> <li>❖ Inversiones para el espacio físico</li> </ul>		<p><b>Fuente de ingresos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Financiamiento por parte de incubadoras de emprendimientos innovadores</li> <li>❖ Patrocinios</li> <li>❖ Ingresos porcentuales % por cada negocio puesto en marcha</li> <li>❖ Asesorías externas a empresas ya existentes</li> </ul>		

Tabla 6. Lienzo Canvas – Golden Project

Fuente: Elaboración propia

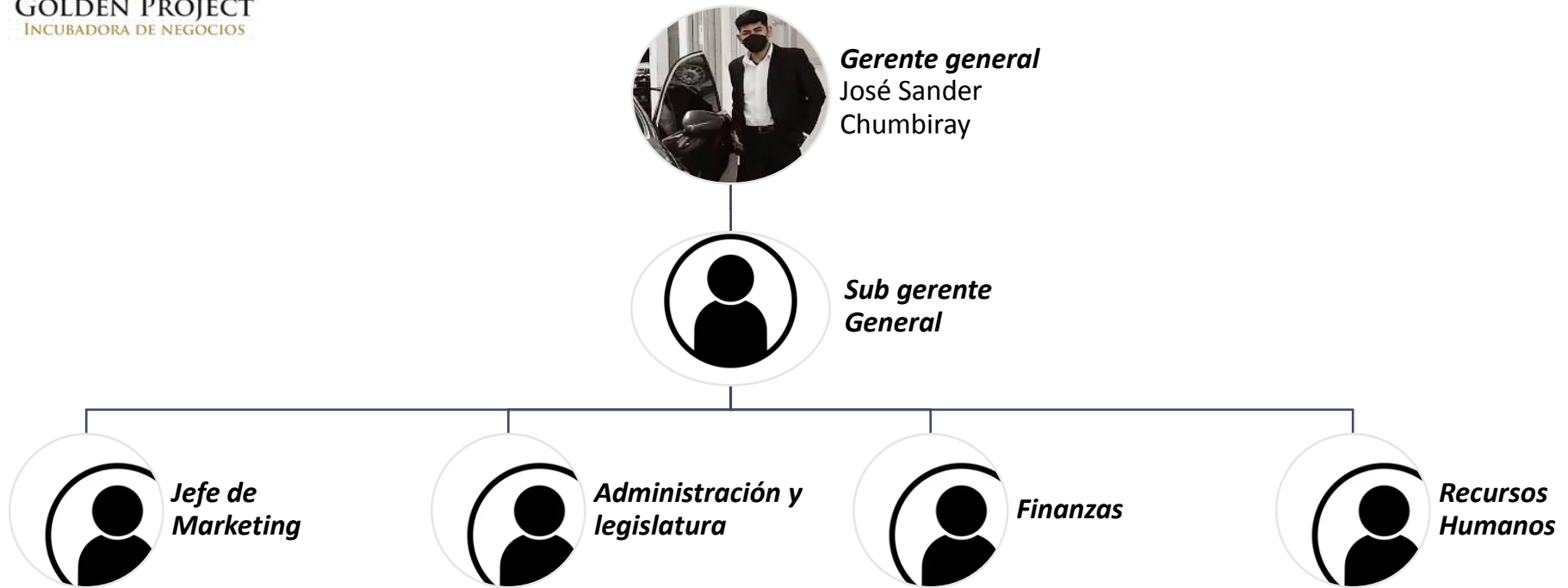


Figura 2. Jerarquía organizacional

Fuente: Elaboración propia

### ***Funciones de los participantes:***

#### a. Gerente General:

- Realizar Planeamiento estratégico de la empresa junto a su equipo de trabajo.
- Establecer planes de contingencia, modificar el flujo de aceptación de la cartera de negocios, y el perfil de inversionistas.
- Realizar conferencias virtuales, actuar en papel de representante respondiendo ciertas dudas de la sociedad, y otras entidades.
- Supervisar de manera global el correcto funcionamiento de las áreas funcionales de la empresa.

#### b. Subgerente General:

- Supervisar gestión de los negocios de cartera en ejercicio.
- Coordinar reuniones con asociados idearios e inversionistas.
- Apoyar en la gestión y supervisión de las áreas de Administración y legislatura, marketing, finanzas y RR.HH.

#### c. Jefe de marketing:

- Encargarse de la difusión de la empresa mediante redes sociales, sitio web, correos, etc.
- Realizar movimientos diarios en redes sociales.
- Captar nuevos patrocinadores, clientes e inversionistas.
- Desarrollar y ejecutar correctamente el plan de marketing, y estrategias comerciales.
- Gestionar las mejores opciones para invertir el presupuesto mensual de marketing, certerando la máxima eficacia posible para captar nuevos inversionistas con su correcto uso.

d. Administración y Legislatura:

- Supervisar el desarrollo de los nuevos negocios y su progreso.
- Redactar nuevos contratos, con términos y condiciones para los nuevos negocios en ejercicio.
- Tener control de ingresos y egresos compartidos de los negocios de cartera en ejercicio.
- Tener el control de planillas, realizar las modificaciones, y solicitudes de la misma.
- Encargarse de temas netamente administrativo y legales de la corporación.

e. Finanzas:

- Corroborar pagos de depósitos, y transferencias realizadas por negocios de cartera, inversionista, otras entidades.
- Realizar pago de planillas, terceros, servicios y gastos generales.
- Cuadrar facturas e impuestos mensualmente a Sunat.

f. R.R.H.H:

- Encargarse de seleccionar al personal con el perfil necesario para cada puesto en caso exista plaza, o en caso la corporación crezca y necesite más personal.
- Registrar socios planeadores de negocio postulantes y nuevos inversionistas.
- Revisar perfiles y antecedentes de nuevos socios, ya sean idearios o inversionistas.
- Apoyar al área de marketing con el tema de convocatorias para planes de negocio.
- Atender cartera de clientes potenciales, agendado citas, en coordinación con Subgerencia.



Pautas:

Al aceptar un negocio a nuestra cartera de negocios y esta consiga la inversión necesaria es importante mencionar que estaremos trabajando como holding, y al ser nosotros un holding, tenemos cierto tipo de control sobre esta nueva empresa al ser un accionista directo, por lo que, al momento de constituir la empresa en la parte de socios de la empresa, Golden Project será parte de la asociación como persona jurídica como tal, definiendo previamente con los nuevos socios, el porcentaje de acciones que representa en la nueva organización.

Proceso de captación de idearios de negocios:

Precedente: Todo ideario o grupo ideario de negocio debe tener en cuenta el siguiente formato antes de la entrevista, su propuesta de negocio tiene que responder a lo siguiente:

<i>FORMATO ESTÁNDAR DE PAUTAS QUE DEBE PRESENTAR EL PLAN DE NEGOCIO</i>	✓ Antecedentes, mediante que necesidad o problema nace la propuesta de negocio
	✓ Beneficios, como se solucionarían estos problemas, y como se obtendrá beneficios por ello
	✓ Descripción general del Negocio, Misión y visión
	✓ Definir Viabilidad de Mercado (Lienzo Canvas, organigrama, procesos de la empresa, FODA, plan de marketing y ventas, Recursos humanos, cadena de suministro, etc)
	✓ Definir Viabilidad técnica (Localización y otros aspectos técnicos)
	✓ Definir Viabilidad Legal (Constitución de la empresa, aspectos generales legales)
	✓ Definir Viabilidad medioambiental (Beneficios medioambientales)
	✓ Definir Viabilidad económica financiera (Flujo de Caja, inversión inicial, tangibles, intangibles, capital de trabajo, gastos pre operativos, VAN, TIR)
	✓ (Opcional) Puntos adicionales expuesto por el grupo planeador de la propuesta de negocio

Tabla 7. Formato de pautas de plan de negocio

Fuente: Elaboración propia

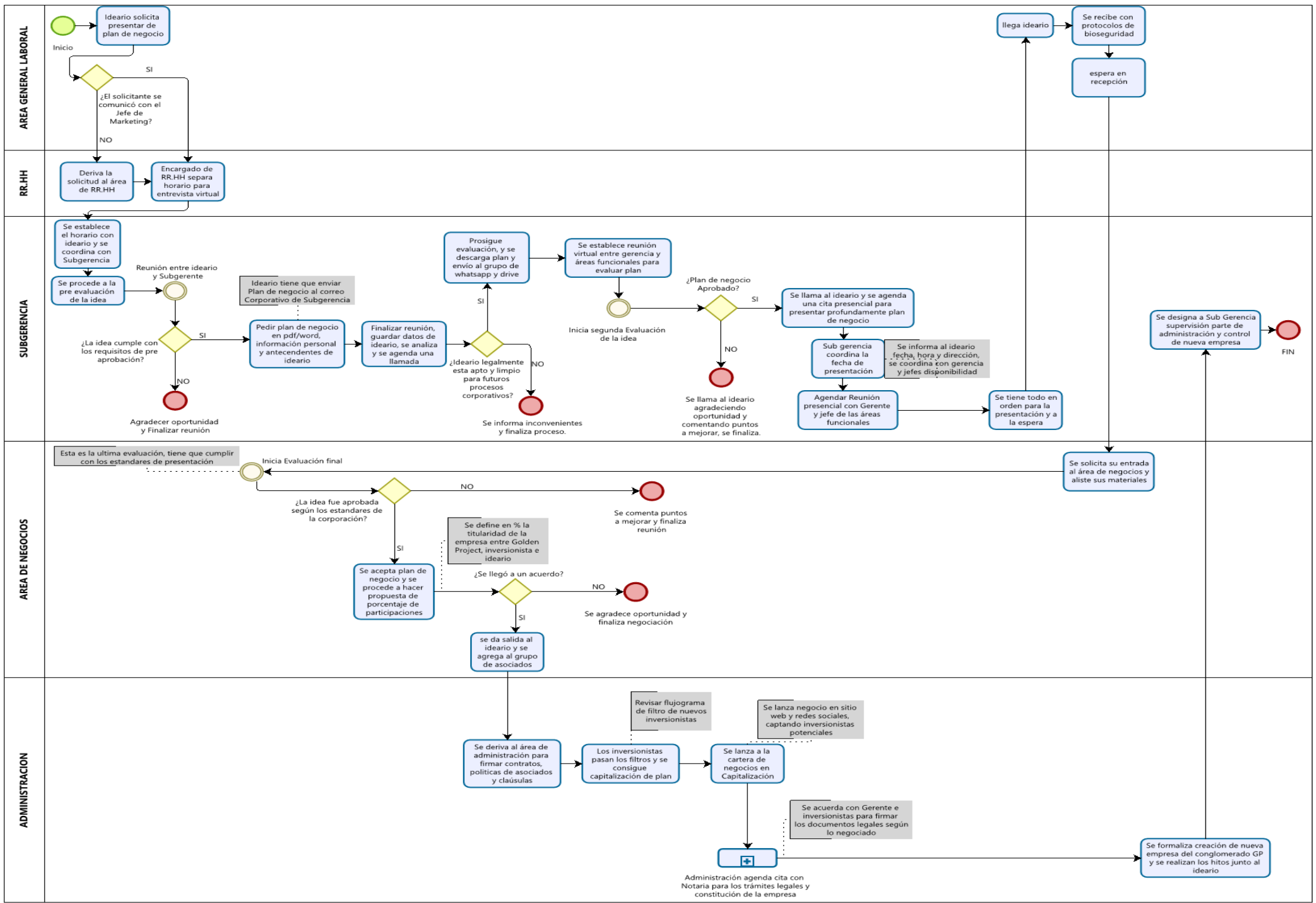


Figura 3. Flujograma, proceso de captación de idearios de planes de negocio potenciales.

Fuente: Elaboración propia

Proceso de Captación de inversionistas:

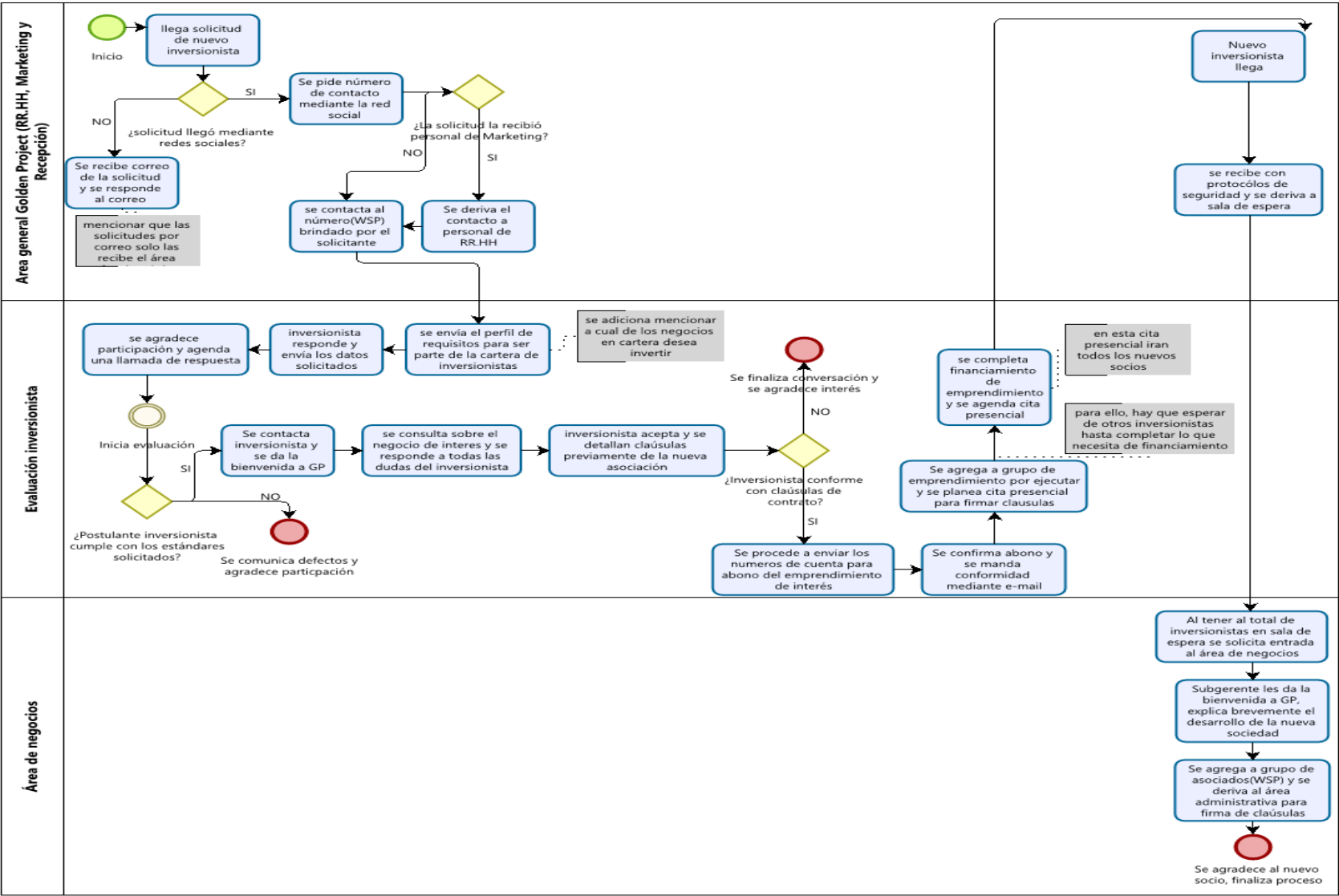
Todo aquel que desee ser inversionista de Golden Project, tiene que considerar el estándar siguiente:

<i>FORMATO ESTÁNDAR DE PAUTAS QUE DEBE</i>	<p>Para inversionistas por montos menores a s/. 8800.00 o \$2200</p> <p>-Datos personales(Dni, C.E o pasaporte escaneado derecho y reverso) y adjuntar hoja de vida/CV</p>
<i>PRESENTAR EL POSTULANTE INVERSIONISTA</i>	<p>-Domicilio actual c/ copia de recibo de Luz/Gas o agua, correo electronico, numero de contacto, Ruc y empresa de Lugar de trabajo o Ruc de negocio propio en caso sea independiente, en caso de ser informal y trabajo por honorarios, justificar.</p>
	<p>-Para inversionistas con montos mayores a S/. 8800.00 o \$2200</p>
	<p>-Datos personales(Dni, C.E o pasaporte escaneado derecho y reverso) <b>incluir Antecedentes penales</b>, adjuntar hoja de vida/CV</p>
	<p>-Domicilio actual c/ copia de recibo de Luz/Gas o agua, correo electronico, numero de contacto, Ruc y empresa de Lugar de trabajo o Ruc de negocio propio en caso sea independiente, en caso de ser informal y trabajo por honorarios, justificar.</p>
	<p>-Argumentar en carta, adquisición de sus niveles de dinero que desea invertir en Golden Project y presentar reporte equifax.</p> <p>-Adjuntar 3 contactos referentes</p>

Tabla 8. Formato de pautas de postulante inversionista

Fuente: Elaboración propia

Figura 4. Flujo de Captación de inversionistas



Fuente: Elaboración propia

## DEMANDA ESTIMADA

Para ello, se reconoce en Primer lugar el número de habitantes, clasificados por edades, y se contabilizan nuestra población objetivo, la cual es solo mayores de edad, desde el año 2017.

Según los datos estudiados por el APEIM en Lima metropolitana, el cuál represento en el año 2020:

Tabla 9. Identificación de número de personas y NSE de Lima Metropolitana



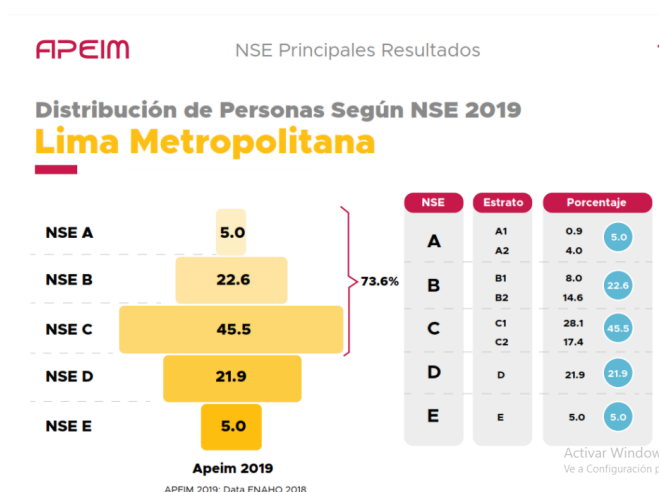
Fuente: APEIM 2020

Tabla 10. Identificación de distribución de personas por rango de edades de Lima metropolitana

		TOTAL	NSE A	NSE B	NSE C	NSE C1	NSE C2	NSE D	NSE E
<b>Sexo</b>	Hombre	48.3%	44.5%	48.7%	48.8%	48.8%	48.8%	47.7%	48.2%
	Mujer	51.7%	55.5%	51.3%	51.2%	51.2%	51.2%	52.3%	51.8%
<b>¿Qué edad tiene en años cumplidos? agrupados</b>	<= 12	18.4%	15.9%	13.8%	18.5%	17.7%	19.9%	21.1%	27.6%
	13 - 17	7.9%	6.3%	7.0%	7.9%	7.3%	8.8%	8.8%	8.5%
	18 - 25	13.4%	11.1%	13.1%	13.5%	12.8%	14.7%	13.3%	16.2%
	26 - 30	7.3%	6.6%	7.0%	7.6%	7.5%	7.7%	7.0%	7.6%
	31 - 35	6.8%	5.1%	7.0%	6.6%	6.5%	6.8%	7.5%	5.4%
	36 - 45	13.1%	13.1%	13.2%	13.3%	13.3%	13.2%	13.1%	11.8%
	46 - 55	12.0%	15.1%	13.9%	12.4%	12.9%	11.5%	10.0%	8.2%
	56+	21.0%	26.7%	25.0%	20.3%	22.1%	17.4%	19.2%	14.7%

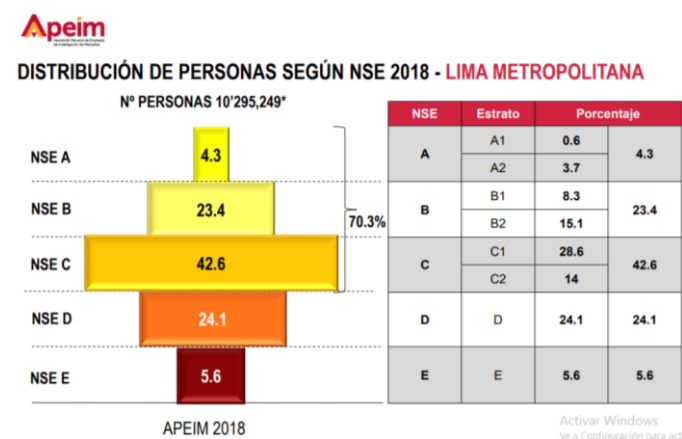
Fuente: APEIM 2020

Tabla 11. NSE de Lima Metropolitana



Fuente: APEIM 2019

Tabla 12. Identificación de número de personas y NSE de Lima Metropolitana



Fuente: APEIM 2018

Tabla 13. Identificación de distribución de personas por rango de edades de Lima metropolitana



**PERFIL DE PERSONAS SEGÚN NSE 2018 - LIMA METROPOLITANA**

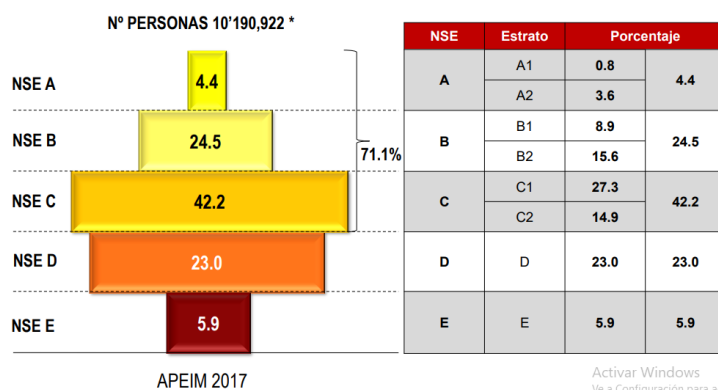
		Total	NSE A	NSE B	NSE C	NSE C1	NSE C2	NSE D	NSE E
<b>Sexo</b>	Hombre	48.2%	51.1%	47.3%	48.3%	48.5%	47.9%	48.7%	47.6%
	Mujer	51.8%	48.9%	52.7%	51.7%	51.5%	52.1%	51.3%	52.4%
<b>¿Qué edad tiene en años cumplidos? ( En años ) (agrupado)</b>	<= 12	19.2%	16.5%	14.9%	19.0%	17.7%	21.8%	22.7%	25.6%
	13 - 17	7.9%	6.2%	6.1%	7.6%	7.5%	7.7%	10.2%	9.6%
	18 - 25	14.1%	9.3%	14.0%	14.1%	14.3%	13.5%	14.9%	14.7%
	26 - 30	7.2%	6.7%	7.5%	7.3%	6.9%	8.1%	6.7%	7.5%
	31 - 35	7.0%	7.2%	6.5%	6.6%	6.2%	7.4%	7.8%	8.6%
	36 - 45	13.4%	15.1%	13.7%	12.7%	12.9%	12.5%	13.7%	13.7%
	46 - 55	12.1%	14.0%	13.3%	12.9%	13.6%	11.5%	10.2%	8.3%
56+	19.1%	25.0%	24.0%	19.8%	20.9%	17.5%	13.8%	12.0%	
<b>¿Cuál es su estado civil o conyugal? (De 12 años a más)</b>	Conviviente	20.5%	11.3%	12.1%	21.1%	19.5%	24.5%	27.7%	30.8%
	Casado (a)	25.7%	42.3%	35.3%	25.7%	27.3%	22.5%	15.5%	12.4%
	Viudo (a)	4.9%	6.3%	4.7%	5.1%	4.9%	5.6%	4.6%	3.6%
	Divorciado (a)	0.9%	3.2%	1.8%	0.6%	0.7%	0.3%	0.2%	0.2%
	Separado (a)	9.4%	3.3%	7.3%	9.2%	9.1%	9.4%	11.9%	16.0%
Soltero (a)	38.6%	33.6%	38.8%	38.3%	38.5%	37.7%	40.1%	37.0%	
<b>Afiliación al sistema de salud (Respuesta Múltiple)</b>	ESSALUD (antes IPSS)	39.4%	63.6%	56.3%	38.9%	41.5%	33.5%	24.1%	19.9%
	Seguro Privado de Salud	4.3%	35.4%	9.0%	1.2%	1.4%	0.7%	0.6%	0.2%
	Entidad Prestadora de Salud	2.9%	21.4%	5.8%	1.2%	1.1%	1.2%	0.3%	0.0%
	Seguro FFAA - PNP	2.9%	2.6%	5.4%	3.3%	4.3%	1.1%	0.6%	0.0%
	Seguro Integral de Salud	28.3%	4.2%	8.9%	27.9%	23.5%	36.9%	45.8%	55.3%
	Seguro Universitario	0.8%	1.8%	1.1%	0.9%	1.0%	0.5%	0.4%	0.2%
	Seguro Escolar Privado	0.2%	0.9%	0.5%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%
	Otro	0.1%	0.5%	0.3%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%	0.2%
No afiliado	26.0%	10.5%	22.4%	28.1%	28.5%	27.1%	28.9%	24.1%	
<b>Situación laboral (De 14 años a más)</b>	Independiente 1/	18.4%	10.2%	13.4%	19.2%	18.8%	20.1%	22.5%	24.2%
	Dependiente 2/	41.5%	49.1%	44.6%	39.8%	39.6%	40.2%	39.9%	41.7%
	No Trabaja/No remunerado 3/	37.2%	35.8%	38.5%	38.0%	38.7%	36.5%	35.8%	31.8%
	Dueño PYME 4/	2.9%	4.9%	3.5%	3.0%	2.9%	3.2%	1.8%	2.3%

Fuente: APEIM 2018

Tabla 14. Identificación de distribución de personas por rango de edades de Lima metropolitana



**DISTRIBUCIÓN DE PERSONAS SEGÚN NSE 2017 - LIMA METROPOLITANA**



Fuente: APEIM 2017



Tabla 15. Identificación de distribución de personas por rango de edades de Lima metropolitana



**PERFIL DE PERSONAS SEGÚN NSE 2017 - LIMA METROPOLITANA**

		Lima Metropolitana							
		Total	NSE A	NSE B	NSE C	NSE C1	NSE C2	NSE D	NSE E
Sexo	Hombre	48.4%	49.6%	46.3%	48.8%	48.1%	50.0%	48.7%	53.0%
	Mujer	51.6%	50.4%	53.7%	51.2%	51.9%	50.0%	51.3%	47.0%
¿ Qué edad tiene en años cumplidos ? ( En años ) (agrupado)	<= 12	18.7%	14.2%	14.3%	18.8%	16.5%	22.8%	22.9%	25.3%
	13 - 17	7.3%	5.6%	7.0%	6.9%	6.8%	7.1%	8.1%	9.2%
	18 - 25	13.7%	9.2%	13.7%	13.7%	13.8%	13.6%	13.7%	16.3%
	26 - 30	7.7%	6.7%	7.5%	7.8%	7.8%	7.9%	7.7%	7.9%
	31 - 35	7.1%	8.1%	6.9%	6.9%	6.6%	7.3%	7.3%	7.6%
	36 - 45	14.1%	16.3%	12.8%	14.4%	14.5%	14.1%	14.2%	15.5%
	46 - 55	12.0%	13.4%	14.4%	11.7%	12.0%	11.3%	10.7%	7.9%
56+	19.4%	26.5%	23.4%	19.8%	22.0%	15.9%	15.4%	10.3%	
¿Cuál es su estado civil o conyugal? (De 12 años a más)	Conviviente	18.6%	4.9%	10.8%	19.5%	16.2%	25.8%	26.4%	29.1%
	Casado (a)	28.2%	49.5%	38.2%	27.6%	30.4%	22.3%	16.7%	13.6%
	Viudo (a)	4.7%	4.7%	4.6%	4.6%	4.6%	4.5%	5.4%	3.0%
	Divorciado (a)	1.0%	2.1%	1.9%	0.7%	0.6%	0.9%	0.4%	0.4%
	Separado (a)	9.3%	4.0%	6.0%	9.5%	9.1%	10.3%	12.7%	13.6%
Soltero (a)	38.2%	34.8%	38.5%	38.1%	39.1%	36.2%	38.4%	40.3%	
Afilación al sistema de salud (Respuesta Múltiple)	ESSALUD (antes IPSS)	40.0%	58.4%	57.4%	41.5%	44.6%	35.7%	22.2%	12.6%
	Seguro Privado de Salud	4.7%	36.5%	9.3%	1.6%	2.0%	0.9%	0.3%	0.2%
	Entidad Prestadora de Salud	3.6%	24.6%	7.5%	1.5%	1.6%	1.3%	0.1%	0.0%
	Seguro FFAA - PNP	3.9%	6.9%	9.3%	2.8%	3.6%	1.2%	0.7%	0.5%
	Seguro Integral de Salud	26.3%	0.9%	7.5%	24.8%	21.8%	30.5%	46.0%	57.4%
	Seguro Universitario	0.8%	0.9%	1.4%	0.7%	1.0%	0.1%	0.4%	0.2%
	Seguro Escolar Privado	0.1%	0.4%	0.3%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%	0.2%
	Otro	0.2%	0.5%	0.4%	0.1%	0.1%	0.1%	0.2%	0.0%
No afiliado	25.5%	7.8%	17.6%	28.7%	27.2%	31.4%	30.7%	28.9%	
Situación laboral (De 14 años a más)	Independiente 1/	17.0%	6.8%	10.1%	18.3%	17.7%	19.4%	21.8%	21.3%
	Dependiente 2/	42.0%	55.4%	43.5%	41.5%	41.8%	41.0%	39.6%	41.3%
	No Trabaja/No remunerado 3/	37.7%	33.9%	42.6%	36.9%	37.1%	36.6%	35.7%	35.0%
	Dueño PYME 4/	3.3%	3.9%	3.8%	3.3%	3.4%	3.0%	2.9%	2.4%

Fuente: APEIM 2017

**Desarrollo del estimado de la demanda:** Según los datos reunidos de la población en Lima Metropolitana por la base de datos del APEIM 2017, 2018, 2019, 2020, exonerando a los menores de edad de este sitio web de estudios de mercados socioeconómicos, la demanda de mercado sería la siguiente:

Nota: Considerar que se usan los mismos datos para pronosticar el número de demanda para años posteriores, usando la técnica de promedios ponderados para su estimación

Tabla 16. Demanda de mercado – Golden Project

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
nº habitantes	10190988	10295249	10510819	11046220	11206136	11484262	11762389	12040515	12318642
menores -13	1905702	1976687	1971631	2032504	2065469	2103004	2140539	2178074	2215609
menores -18	743937	813324	809971	872651	905668	943947	982226	1020505	1058784
Mercado total	7541349	7505238	7729217	8141365	8234999	8437312	8639624	8141366	9044250
Mercado potencial según %Encuestas (88,46%)	6520250	6489029	6682681	7039024	7119980	7294900	7469819	7039025	7819658
Soporte	-	-	-	-	10E	10E	10E	10E	10E

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Luego de excluir a los habitantes de Lima metropolitana menores de edad, según el criterio de exclusión presentado en el proyecto, considerando solo a los habitantes mayores de edad, se obtiene demandas potenciales superiores a 711 998 personas desde el primer año de puesta en marcha, en conclusión, existe un mercado rentable para Golden Project.

Observación: Tener en cuenta que el plan de negocio Golden Project tiene capacidad de dar soporte a 10 empresas en su primer año (10E) como se mencionó en el Lienzo Canvas al estructurar esta nueva empresa en formación, por lo que cabe mencionar de posibles demandantes insatisfechos, lo que se realice luego de la puesta en marcha del plan de negocio de Golden Project puede ser muy volátil en beneficio de conseguir satisfacer a la mayor cantidad de demandantes posibles.

### 3.5.2 Viabilidad técnica:

#### **Localización:**

Para la localización es muy importante tener factores como facilidad de acceso, costos fijos, costos variables, cercanía a socios estratégicos, acondicionamiento del local, cochera o estacionamiento, seguridad, buen entorno físico. Es importante hacer uso de la lógica difusa, y tener en cuenta como un valor muy importante los costos, (Flores, Guerrero y Gonzáles, 2020).

**Facilidad de Acceso:** Es importante que la corporación física de Golden Project este ubicada en una zona de fácil acceso para que las entrevistas, focus group, y labores puedan ser ejercidas sin ningún problema.

**Costos Fijos:** Muy aparte de los sueldos, nos referimos a factores externos como los de servicios por alquiler, agua, luz, pagos por mantenimiento, vigilancia de la zona, etc. Para ello también es importante escoger la opción que más nos sea conveniente.

**Costos Variables:** Es importante mencionar sobre los costos variables, ya sean como combustible de vehículos, costos de moviidades, deliverys, etc. De esta manera se evalúa que tan perjudicial en base a lo económico nos saldría estar en alguna ubicación no tan centralizada.

**Cercanía a Socios Estratégicos:** La cercanía a los socios estratégicos es fundamental ya que de esta depende el tiempo de las reuniones para tocar distintos temas como avances, inversiones, etc.

**Acondicionamiento:** El lugar donde se realizarán las labores es otro punto clave, si hablamos de un lugar donde se concretarán asociaciones, negocios, debates financieros, pues tiene que ser un lugar acomedido para este tipo de encuentros.

**Cochera/Estacionamiento:** Para los socios estratégicos es muy importante contar con alguna cochera u estacionamiento para el cuidado de sus vehículos en caso dispongan de uno, tiene un peso muy importante previamente al hacer alguna negociación.

Seguridad: Contar con una zona física de labores seguras, es otro punto clave, ya que estamos hablando de la vida y salud de las personas con la que vamos a laborar, negociar, y tratar otros temas.

Buen entorno: Los lugares aledaños reflejan que tan bueno estéticamente es el lugar donde estás haciendo algún tratado, esto inspira confianza muchas veces, y siente un clima acogedor para poder iniciar una conversación de negocios.

-Selección del lugar de Localización de Golden Project Corporación:

Tabla 17. Puntaje de Calificación de localización

<i>Calificación</i>	<i>Coeficiente</i>
0	Malo
1	Regular
2	Bueno
3	Muy bueno
4	Excelente

Fuente: Elaboración propia

Tabla 18. Localización de Proyecto

N.º	FACTORES	PESO	DISTRITOS			
			Carabayllo	Cercado de Lima	Los Olivos	Independencia
1	Facilidad de acceso	10%	2	4	3	3
2	Costos fijos	10%	4	3	2	2
3	Costos variables	10%	4	2	2	2
4	Cercanía a socios	10%	2	3	3	3
5	Acondicionamiento	20%	4	2	3	3
6	Cochera/estacionamiento	10%	3	1	1	1
7	Seguridad	15%	2	2	2	2
8	Buen entorno	15%	2	2	3	2
	TOTAL	100%	2.75	2.375	2.375	2.25

Fuente: Elaboración propia

Se obtuvo como mejor opción de ubicación en Carabayllo para implantar la corporación Golden Project, teniendo como factores determinantes, los costos fijos, costos variables, acondicionamiento y cochera/estacionamiento.

Tamaño:

El área de trabajo de la corporación será de 72 m<sup>2</sup> la cuál cumpliría con la capacidad instalada, las áreas funcionales de la empresa y los ambientes necesarios para su funcionamiento, aparte de la cochera y zonas de estacionamiento.

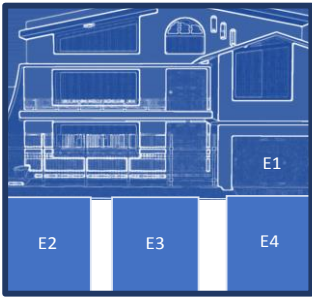


Figura 5. Plano del área de trabajo de la corporación Golden Project en su primera fase

Fuente: Elaboración propia



### 3.5.3 Viabilidad Legal-Organizacional:

Golden Project será instaurada en el mercado empresarial como Sociedad Anónima Cerrada (Golden Project S.A.C.), conformado por dos socios.

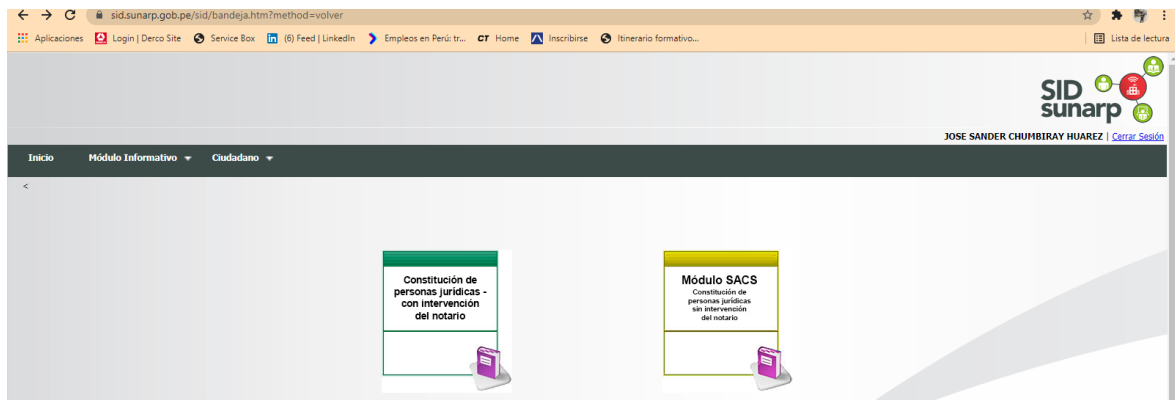
Tramite y costo:

Figura: Tramitado S.A.C.

Tramitar una SACS sólo involucra dos costos: por el servicio del acto constitutivo en línea S/ 18.70 y por la inscripción en el registro de personas jurídicas S/ 60 (en promedio). El módulo SACS otorga un plazo máximo de hasta 72 horas para realizar el acto constitutivo (llenado de formularios, pago del capital y/o aporte y la firma digital) y la calificación del registrador dentro del plazo de 24 horas, lo que en conjunto permite la posibilidad de que se pueda constituir la empresa en sólo un día.

Fuente: MEF- Ministerio de economía y finanzas, link: [https://www.mef.gob.pe/index.php/?option=com\\_content&view=article&id=6819&Itemid=101108&lang=es](https://www.mef.gob.pe/index.php/?option=com_content&view=article&id=6819&Itemid=101108&lang=es)

Figura 6: SID-SUNARP trámite virtual de S.A.C. sin intervención notarial



Fuente: SID Sunarp

Figura 7. Tramite parte 1 para la constitución de empresas SACS



### SID SUNARP – CONSTITUCIÓN DE SACS Requisitos para la formación de acto constitutivo y su envío a SUNARP

1. El usuario del SID-SUNARP, todos los socios, directores y el gerente general deben contar con certificado digital (DNI electrónico o alguno otro acreditado por Entidad certificadora) y un dispositivo de almacenamiento para dicho certificado digital: token criptográfico, lectora de tarjetas inteligentes, almacena de certificados de la PC.

Este requisito aplica para el o la cónyuge y/o conviviente del socio que aporta bienes muebles no registrables.

2. Ingresar a la plataforma del “Sistema de Intermediación Digital (SID-SUNARP)” a través de nuestra página web <https://www.sunarp.gob.pe/w-sid/index.html>

2.1. Accede al botón “Ingreso al SID-SUNARP (Ciudadano-Notario)”.- Por este módulo, en forma obligatoria, ingresarás tus datos personales, para que tengas un usuario y una contraseña, la que te permitirá acceder a nuestro servicio web.

2.2. Ingresa a la opción “Módulo SACS”: Una vez iniciada tu sesión en el SID-SUNARP con tu usuario y contraseña, para trabajar tu solicitud de constitución de empresa, es necesario en forma obligatoria seguir los siguientes pasos:

**PASO 1:** Ingresa a la bandeja “Genera tu acto constitutivo de la SACS”.

**PASO 2:** Lee y acepta los términos y condiciones para acceder al Módulo SACS.

**PASO 3:** Verifica si la denominación de tu empresa se encuentra disponible accediendo al botón “Validar” y pagando mediante la billetera electrónica (YAPE, TUNKI, etc.).

El vencimiento del plazo del proceso de formación del acto o el desistimiento del mismo, no implica la devolución del pago efectuado.

**PASO 4:** Si la denominación está disponible, puede reservarla por un plazo de 72 horas para culminar la formación del acto constitutivo.

**PASO 5:** Seleccione el tipo de sociedad que desea constituir (con directorio o sin directorio).

**PASO 6:** Complete los campos solicitados de forma obligatoria y guardelos:

- Duración y domicilio de la empresa.
- Indique si su empresa va operar como MYPE (micro y pequeña empresa).
- Objeto social.
- Régimen de la junta general de accionistas.
- Régimen del directorio y número de directores, en caso corresponda.
- Capital social.
- Datos de los participantes, designación del gerente general y otros administradores, en caso se requiera, con indicación de sus facultades.



Fuente: SID Sunarp



Figura 8. Tramite parte 2 para la constitución de empresas SACS



**PASO 7:** Revise y verifique el acto constitutivo generado. Si se encuentra conforme, de clic en el botón "Continuar"

**PASO 8:** Solo en caso haya indicado que el aporte dinerario se pagará a través del sistema financiero, deberá descargar la "Constancia de Constitución de SACS en trámite". Luego acuda a la institución financiera de su elección para abrir la cuenta correspondiente a favor de la empresa. El documento que acredita el depósito, deberá ser adjuntado en la plataforma, mediante un archivo en formato .jpg, .jpeg y .png.

**PASO 9:** Acceda al botón "Continuar". Descargue y revise el Acto Constitutivo y sus anexos. Si se encuentra conforme, de clic en "Enviar" para comunicar mediante correo electrónico que el documento se encuentra listo para la firma digital de los intervinientes.

**PASO 10:** Cada interviniente del acto constitutivo deberá acceder a su correo electrónico, para acceder al link para ejecutar la firma digital. En caso no llegará dicho correo, deberá ingresar a nuestra página web <https://www.sunarp.gob.pe/w-sid/index.html> y darle clic en el enlace "**FIRMA TU SACS**":

- Descargue el "Cliente de firma digital" por única vez en su PC y luego debe darle clic en "**Authenticate**" para acceder a firmar digitalmente el acto constitutivo, ingresando su clave privada.
- Seleccione el documento que desea firmar digitalmente y luego de clic en "Firmar".
- De clic en "**Ejecutar firma**" y luego visualice el documento. Al estar conforme debe dar clic en "**Firmar**" e ingrese nuevamente su clave privada.

**PASO 11:** Una vez que todos los intervinientes del acto constitutivo hayan firmado digitalmente el documento privado, ingrese nuevamente al "**Módulo SACS**", con su cuenta del "**SID-SUNARP**", para enviar a la SUNARP el acto constitutivo e iniciar el procedimiento registral de inscripción de la SACS, previo pago de los derechos mínimos de calificación mediante su billetera electrónica (YAPE, TUNKI, etc.).

El SID SUNARP enviará a su cuenta de correo electrónico un email para indicarle el número de título, fecha y hora con el que se ha generado su solicitud de inscripción de la constitución de empresa; así como también sobre el resultado de la calificación registral por parte del Registrador Público. Una vez inscrita la empresa, SUNARP enviará un correo electrónico desde donde puede acceder a los enlaces para la visualización y descarga de la constancia de RUC de la empresa, así como del asiento de inscripción y la anotación de inscripción.



Fuente: SID Sunarp

Procesos para licencia de funcionamiento:

Licencia de funcionamiento según espacio hasta 100m<sup>2</sup>:

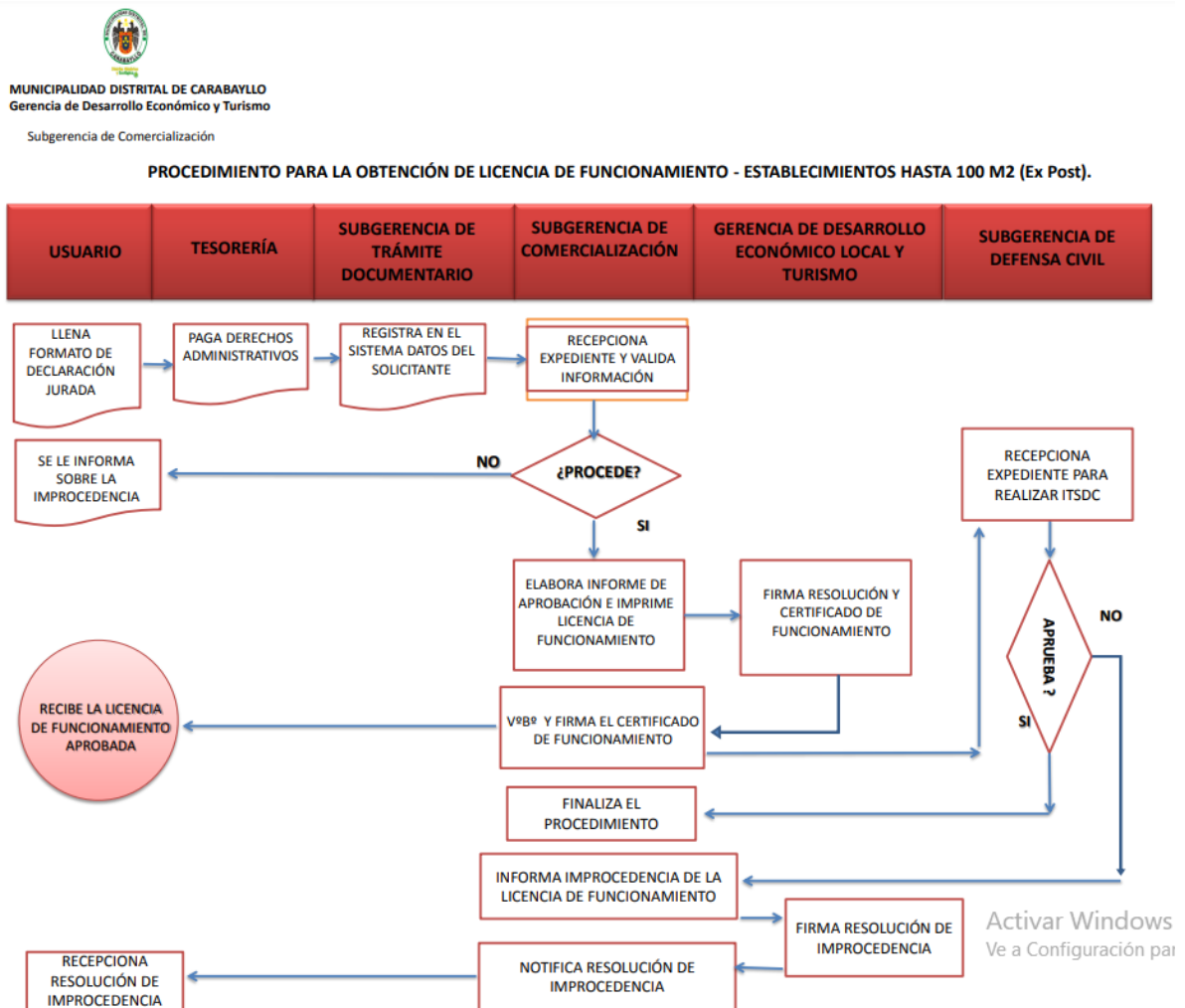


Figura 9. Proceso para obtener licencia de funcionamiento,

Fuente: Sitio web Municipalidad distrital de Carabayllo, link: <http://www.municarabayllo.gob.pe:8088/licencia-funcionamiento/modernizacion-municipal/licencia-funcionamiento/formato1.pdf>

Figura 10. Tríptico, parte 1, Detalles para obtener la licencia de funcionamiento

Fuente: Sitio web Municipalidad distrital de Carabayllo, link: <http://www.municarabayllo.gob.pe:8088/licencia-funcionamiento/modernizacion-municipal/licencia-funcionamiento/TRIPTICO-COMERCIALIZACION.pdf>

### ¿Qué aspectos evalúa la Municipalidad para otorgar la Licencia de Funcionamiento?

De acuerdo a la Ley N° 28976 Ley Marco de Licencia de Funcionamiento y a su modificatoria mediante Decreto Legislativo N° 1200-2015, la Municipalidad solo evalúa dos aspectos para el otorgamiento de la Licencia:

**A Zonificación y Compatibilidad de uso:**  
Esta evaluación consiste en verificar en el plano de zonificación del distrito, si el giro que va a desarrollar es compatible o no con la zona.

**B Condiciones de Seguridad de la Edificación:**  
Inspectores técnicos de la Municipalidad, se encargan de verificar si tu establecimiento cumple con las Condiciones de Seguridad en Edificaciones para el desarrollo adecuado de las actividades a las que te dedicas. Cualquier aspecto adicional será materia de fiscalización posterior.

### ¿Qué debes hacer para obtener la Licencia de Funcionamiento e iniciar tu negocio?

Solo debes acercarte a la Plataforma de Atención al Contribuyente (ventanillas de la Sub Gerencia de Comercialización) que se encuentran en el Palacio Municipal de Carabayllo y solicitar la orientación apropiada para obtener tu Licencia de Funcionamiento.

Recuerda que antes de iniciar tu trámite, debes verificar si el GIRO de negocio que solicitas, es compatible o no con la zona donde establecerás tu actividad comercial.

Una vez que se verifique que cuentas con todos los requisitos, solo tendrás que ingresar tu trámite por Mesa de Partes y esperar los días correspondientes para recoger tu Licencia de Funcionamiento.

MUNICIPALIDAD DE CARABAYLLO

## FORMALIZA TU NEGOCIO AHORA



Obtén tu Licencia de Funcionamiento lo más pronto posible y disfruta de los beneficios que trae la formalización comercial en Carabayllo.

Horarios de Atención:  
Lunes a Viernes: 8:00 am – 5:30 pm  
Teléfono: 711-0877

Gerencia de Desarrollo Económico Local y Turismo  
SUB GERENCIA DE COMERCIALIZACIÓN




[www.municarabayllo.gob.pe](http://www.municarabayllo.gob.pe)

[f /municarabayllo](#)

[yt /municarabayllo](#)

Figura 11. Tríptico, parte 2, Detalles para obtener la licencia de funcionamiento

Fuente: Sitio web Municipalidad distrital de Carabayllo, link: <http://www.municarabayllo.gob.pe:8088/licencia-funcionamiento/modernizacion-municipal/licencia-funcionamiento/TRIPTICO-COMERCIALIZACION.pdf>

**¡Apoyamos el Emprendimiento Empresarial!**

Actualmente la Municipalidad te facilita la obtención de tu Licencia de Funcionamiento con la presentación de una solicitud con carácter de Declaración Jurada que tienes que llenar y firmar al iniciar tu trámite. Esta presunción de veracidad está basada en uno de los pilares más importantes de la simplificación del trámite, por lo tanto, no puedes mentir ni omitir información pues la misma será verificada después por la municipalidad, quien acudirá a tu establecimiento luego de que te entreguen la Licencia de Funcionamiento.

**Formalizar tu negocio te proporciona grandes beneficios**

- Facilita la obtención de créditos a través del sistema financiero formal (acceso a financiamiento)
- Participar en programas de capacitación para dueños y trabajadores de micro y pequeñas empresas, a fin de fortalecer sus conocimientos para la innovación en procesos, servicios y otros.
- Evitar la clausura y la eventual aplicación de alguna multa o sanción por parte de la municipalidad.
- Poder incluirse en diversos registros clasificados que las instituciones y los clientes solicitan para comprar y los proveedores para vender.
- Vender productos y/o servicios a empresas grandes. Validar la antigüedad del negocio.

**¿Qué es la Licencia de Funcionamiento?**

Es la autorización que otorgan las Municipalidades para el desarrollo de actividades de comercio, industriales y/o de servicios con o sin fines de lucro, en un establecimiento determinado, en favor del titular del mismo.

Se pueden otorgar licencias que incluyan más de un giro, siempre que estos sean afines o complementarios entre sí. La Licencia de Funcionamiento es otorgada por cada establecimiento en donde tú desees desarrollar una actividad económica.

Estas licencias no tiene fecha de vencimiento, pero podrán otorgarse Licencias de Funcionamiento con fecha de vencimiento para el solicitante si así lo requiere.

**¡La Municipalidad esta siempre a tu servicio!**

**¿Qué es un GIRO AFIN o COMPLEMENTARIO?**

Giro Afin: Son las actividades económicas contenidas en un mismo grupo dentro del índice de usos para la ubicación de Actividades Urbanas y que mantiene las características propias de género.

COSTOS	ESTABLECIMIENTO
S/. 17.1 soles	Para establecimientos de 1 a 100 m2
S/. 98.2 soles	Para establecimientos 101 a 500 m2.
S/. 17.1 soles	Para establecimientos mayores a 500 m2.

**Requisitos**

Solicitud de Licencia de Funcionamiento con carácter de Declaración Jurada que incluya:

- N° de RUC y DNI o Carné de Extranjería del solicitante, tratándose de personas jurídicas o naturales según corresponda.
- DNI o Carné de Extranjería del representante legal en caso de personas jurídicas, u otros entes colectivos, o tratándose de personas naturales que actúen mediante representación.


Copia de la vigencia de poder de representante legal, en el caso de personas jurídicas u otros entes colectivos. Tratándose de representación de personas naturales, se requerirá carta poder con firma legalizada.

Declaración Jurada del cumplimiento de las Condiciones de Seguridad en la edificación para edificaciones calificadas con riesgo bajo o medio, o la documentación señalada en el Reglamento de Inspecciones Técnicas de Seguridad en Edificaciones, para el caso de edificaciones calificadas con riesgo alto o muy alto.

En el caso que se haya emitido informe favorable respecto de las condiciones de seguridad de la edificación y no el correspondiente certificado de inspección técnica de seguridad en edificaciones en el plazo de tres (3) días hábiles de finalizada la diligencia de inspección, el administrado se encuentra facultado a solicitar la emisión de la Licencia de Funcionamiento, siempre que se cumplan con los otros requisitos señalados en la presente Ley. Es obligación del funcionamiento competente de la Municipalidad continuar el trámite de la licencia de funcionamiento, bajo responsabilidad.

**Requisitos Adicionales**

- Copia simple del título profesional en el caso de servicios relacionados con la salud.
- Informar sobre el número de establecimientos de acuerdo a la normativa vigente, en la Declaración Jurada.
- Copia simple de la autorización sectorial respectiva en el caso de aquellas actividades que conforme a Ley la requieran de manera previa al otorgamiento de la licencia de funcionamiento.
- Copia simple de la autorización expedida por el Ministerio de Cultura, conforme a la Ley N° 28296, Ley General de Patrimonio Cultural de la Nación. Excepto en los casos en que el Ministerio de Cultura haya participado en las etapas de remodelación y monitoreo de ejecución de obras previas inmediatas a la solicitud de la licencia del local por el cual se solicita la licencia.



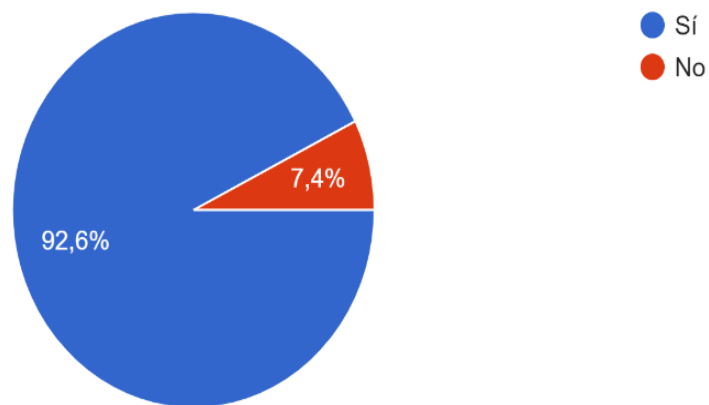
### 3.5.4 Viabilidad Medio ambiental:

Para la viabilidad medio ambiental se estudió el impacto estimadas por las personas mediante una encuesta, el cuál estas responden por el éxito de los negocios de responsabilidad ambiental, teniendo respuestas positivas con márgenes altos por la rentabilidad de los negocios con este enfoque.

Según la pregunta 8 de nuestro cuestionario masivo:

Figura 12. Pregunta 8 de Cuestionario Golden Project

¿Cree usted en la rentabilidad de los negocios de responsabilidad ambiental?



Fuente: Elaboración propia, link de formulario:  
[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfMthvu8407D4o8K7WuV7cjkGRe0qJx dmRvNpo8QGI6k7todw/viewform?usp=sf\\_link](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfMthvu8407D4o8K7WuV7cjkGRe0qJx dmRvNpo8QGI6k7todw/viewform?usp=sf_link)

Conclusión viabilidad medio ambiental:

Golden Project muy aparte de poder ser una gran compañía incubadora de negocios, asesora, intermediaria capitalista y captadora de grandes ideas de negocio, suele ser un ente responsable con el medio ambiente, mostrando su interés por las ideas de negocio que sean ambientalmente responsables, e incluso puedan influenciar en él de mediana a grande escala.

Hay más posibilidades y priorización en negocios que contemplen apoyar al cuidado del medio ambiente, proyectos que mejoren la calidad de esta misma.

La finalidad de que el Plan de negocio Golden Project se incorpore al enfoque de viabilidad medio ambiental es que esta misma tiene como objetivo a futuro conseguir certificados ISO de gestión e impacto medio ambiental para su cartera de negocios y para sí misma como una corporación cuna de ideas de negocios con gran impacto medio ambientales.

### 3.5.5 Viabilidad económico financiero

Para este punto cabe mencionar que se tomaron en cuenta 10 planes de negocio para el estimado del flujo de caja de Golden Project, ya que la futura empresa menciona tener cartera para dar soporte a 10 emprendimientos en su primer año, se mencionan a continuación:

1. Plan de negocio para la elaboración y comercialización del yogurt de pitahaya, Lima metropolitana, 2020.

Tabla 19. Flujo de caja - Plan de negocio para la elaboración y comercialización del yogurt de pitahaya, Lima metropolitana, 2020

#### Evaluación Económica Financiera

Tabla 44. Flujo de caja económico

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingresos	-454,899.30	1,933,941.94	2,049,978.46	2,176,130.98	2,302,283.50	2,428,436.02	2,586,126.67	2,743,817.32	2,901,507.97	3,090,736.75	3,279,965.53
Gastos		1,541,338.01	1,590,965.94	1,644,920.40	1,698,874.86	1,752,829.33	1,820,272.40	1,887,715.48	1,955,158.56	2,036,090.25	2,117,021.95
Costos de producción		827,132.09	876,760.02	930,714.48	984,668.94	1,038,623.41	1,106,066.48	1,173,509.56	1,240,952.64	1,321,884.33	1,402,816.03
Gastos de Personal		582,000.00	582,000.00	582,000.00	582,000.00	582,000.00	582,000.00	582,000.00	582,000.00	582,000.00	582,000.00
Gastos operativos		7,579.20	7,579.20	7,579.20	7,579.20	7,579.20	7,579.20	7,579.20	7,579.20	7,579.20	7,579.20
Gastos administrativos		63,186.72	63,186.72	63,186.72	63,186.72	63,186.72	63,186.72	63,186.72	63,186.72	63,186.72	63,186.72
Gastos de ventas		61,440.00	61,440.00	61,440.00	61,440.00	61,440.00	61,440.00	61,440.00	61,440.00	61,440.00	61,440.00
Flujo de Caja Económico	- 454,899.30	392,603.93	459,012.52	531,210.58	603,408.64	675,606.69	765,854.27	856,101.84	946,349.41	1,054,646.50	1,162,943.59
Flujo Económico Acumulado	-	62,295.37	396,717.15	927,927.73	1,531,336.37	2,206,943.06	2,972,797.33	3,828,899.17	4,775,248.58	5,829,895.08	6,992,838.66

Fuente: Repositorio UCV, link: [https://learn-us-east-1-prod-fleet02-xythos.content.blackboardcdn.com/5ea8899e63bc1/23477739?X-Blackboard-Expiration=1631145600000&X-Blackboard-Signature=hAec2%2FRlxINGRK5dc22CmQZZksq3n96G1Zj2ivlhH70%3D&X-Blackboard-Client-Id=529645&response-cache-control=private%2C%20max-age%3D21600&response-content-disposition=inline%3B%20filename%2A%3DUTF-8%27%27Carrasco\\_HMA%2520-%2520Zambrano\\_YLO.pdf&response-content-type=application%2Fpdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-Date=20210908T180000Z&X-Amz-SignedHeaders=host&X-Amz-Expires=21600&X-Amz-Credential=AKIAZH6WM4PL5SJBSTP6%2F20210908%2Fus-east-1%2Fs3%2Faws4\\_request&X-Amz-Signature=543562437f851155468927345897c048b3afd026a0a44c07fbb5cda2f9e13894](https://learn-us-east-1-prod-fleet02-xythos.content.blackboardcdn.com/5ea8899e63bc1/23477739?X-Blackboard-Expiration=1631145600000&X-Blackboard-Signature=hAec2%2FRlxINGRK5dc22CmQZZksq3n96G1Zj2ivlhH70%3D&X-Blackboard-Client-Id=529645&response-cache-control=private%2C%20max-age%3D21600&response-content-disposition=inline%3B%20filename%2A%3DUTF-8%27%27Carrasco_HMA%2520-%2520Zambrano_YLO.pdf&response-content-type=application%2Fpdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-Date=20210908T180000Z&X-Amz-SignedHeaders=host&X-Amz-Expires=21600&X-Amz-Credential=AKIAZH6WM4PL5SJBSTP6%2F20210908%2Fus-east-1%2Fs3%2Faws4_request&X-Amz-Signature=543562437f851155468927345897c048b3afd026a0a44c07fbb5cda2f9e13894)

2. Plan de negocio para la exportación de palta Hass al mercado de Países Bajos – 2019

Tabla 20. Flujo de caja - Plan de negocio para la exportación de palta Hass al mercado de Países Bajos – 2019

Rubros	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ingresos por Ventas</b>		<b>3,598,750</b>	<b>4,032,000</b>	<b>4,032,000</b>	<b>4,032,000</b>	<b>4,032,000</b>
<b>Total Ingresos</b>	0	3,598,750	4,032,000	4,032,000	4,032,000	4,032,000
<b>Egresos</b>						
inversión Inicial	(80,836)					
Capital de trabajo	(90,924)					
Materia prima		(1,439,735)	(1,439,735)	(1,439,735)	(1,439,735)	(1,439,735)
Mano de obra directa		(109,680)	(109,680)	(109,680)	(109,680)	(109,712)
Costos Indirectos de fabricación		(27,944)	(26,513)	(26,513)	(26,513)	(26,513)
Gastos administrativos		(55,837)	(55,837)	(55,837)	(55,837)	(55,837)
Gastos de ventas		(1,203,484)	(1,203,484)	(1,203,484)	(1,203,484)	(1,203,484)
Impuesto a la renta del FCE		(477,168)	(477,532)	(477,532)	(477,532)	(883,819)
Dividendos		(110,561)	(110,750)	(110,875)	(111,025)	(206,006)
<b>Total egresos</b>	(171,760)	(3,424,409)	(3,423,530)	(3,423,655)	(3,423,805)	(3,925,105)
<b>FCE</b>	(171,760)	174,342	608,470	608,345	608,195	106,895
Monto de préstamo	85,386					
amortización		(7,212)	(8,691)	(10,472)	(12,619)	(15,206)
interés		(11,111)	(9,633)	(7,851)	(5,704)	(3,117)
Escudo Tributario		3,333	2,890	2,355	1,711	935
<b>Flujo de Caja Financiero Neto</b>	<b>85,386</b>	<b>(14,990)</b>	<b>(15,433)</b>	<b>(15,968)</b>	<b>(16,612)</b>	<b>(17,388)</b>
<b>Flujo de Caja Financiero</b>	<b>(86,375)</b>	<b>159,352</b>	<b>593,037</b>	<b>592,377</b>	<b>591,583</b>	<b>89,507</b>

Fuente: Repositorio UCV. link: [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/60564/Rojas\\_ZFH-Chambi\\_PC-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/60564/Rojas_ZFH-Chambi_PC-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)



3. Plan de negocio de servicios turísticos en la región Lambayeque,

Tabla 21. Flujo de caja - Plan de negocio de servicios turísticos en la región Lambayeque

DESCRIPCION	AÑO_0	2021	2022	2023	2024	2025
INVERSION	-S/. 18,448.00					
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		S/244,714. 00	S/294,732. 00	S/354,976. 00	S/427,534. 00	S/514,920. 00
EGRESOS						
COSTOS DE PRODUCCION		S/76,096.0 0	S/76,096.0 0	S/76,096.0 0	S/76,096.0 0	S/76,096.0 0
Paquete turístico 1		S/.46,477	S/.55,976	S/.67,418	S/.81,198	S/.97,795
Paquete turístico 2		S/.41,734	S/.50,264	S/.60,538	S/.72,913	S/.87,816
Paquete turístico 3		S/.43,631	S/.52,549	S/.63,290	S/.76,227	S/.91,807
Paquete turístico 4		S/.38,889	S/.46,837	S/.56,411	S/.67,941	S/.81,828
Renovación de dominio y hosting web			S/.500.00	S/.500.00	S/.500.00	S/.500.00
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>		S/246,827. 00	S/282,222. 00	S/324,253. 00	S/374,875. 00	S/435,842. 00
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO</b>	-S/. 18,448.00	-S/2,113.00	S/12,510.0 0	S/30,723.0 0	S/52,659.0 0	S/79,078.0 0
IMPUESTO A LA RENTA (30%)		-S/633.90	S/3,753.00	S/9,216.90	S/15,797.7 0	S/23,723.4 0
IGV (18%)		-S/380.34	S/2,251.80	S/5,530.14	S/9,478.62	S/14,234.0 4
<b>TOTAL DE IMPUESTOS</b>		-S/1,014.24	S/6,004.80	S/14,747.0 4	S/25,276.3 2	S/37,957.4 4
<b>TOTAL DE EGRESOS GENERAL</b>		S/245,812. 76	S/288,226. 80	S/339,000. 04	S/400,151. 32	S/473,799. 44
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO</b>	-S/. 18,448.00	-S/1,098.76	S/6,505.20	S/15,975.9 6	S/27,382.6 8	S/41,120.5 6

Fuente: Repositorio UCV. link: [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/58409/Oblitas\\_CAO\\_B-S%c3%a1nchez\\_CM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/58409/Oblitas_CAO_B-S%c3%a1nchez_CM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

4. Propuesta de plan de negocio para la comercialización de café soluble “Ocsho – Cashapampa” del Distrito de Camporredondo, Región Amazonas 2018

Tabla 22. Flujo de caja - Propuesta de plan de negocio para la comercialización de café soluble “Ocsho – Cashapampa” del Distrito de Camporredondo, Región Amazonas 2018

4.1.2.5. Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA ECONÓMICO Y FINANCIERO						
CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
<b>I. INGRESOS</b>	-	325,245.97	348,338.43	373,070.46	399,558.46	589,731.67
INGRESOS POR VENTA		325,245.97	348,338.43	373,070.46	399,558.46	427,927.11
VALOR RESIDUAL						123,977.79
RECUPERO DE CAPITAL DE TRABAJO						37,826.77
<b>II. EGRESOS</b>		(270,982.37)	(251,774.21)	(265,179.48)	(279,627.74)	(332,394.37)
II.1. INVERSION FIJA AÑO 0	(262,454.49)					
II.1.1 INVERSION FIJA TANGIBLE	184,514.83					
II.1.2 INVERSION FIJA INTANGIBLE	34,150.00					
II.1.3 CAPITAL DE TRABAJO	32,856.42	(899.51)	(944.48)	(991.71)	(1,041.29)	(1,093.36)
II.1.4 GASTOS GENERALES	6,559.95					
II.1.5 GASTOS DE SUPERVISION	4,373.30					
II.2. COSTOS DE PRODUCCIÓN		(216,457.57)	(179,066.31)	(187,539.80)	(196,757.34)	(206,772.52)
II.3. GASTOS DE OPERACIÓN		(38,100.00)	(38,100.00)	(38,100.00)	(38,100.00)	(38,100.00)
II.4. IMPUESTO A LA RENTA		(15,525.30)	(33,673.41)	(38,547.98)	(43,729.11)	(86,428.49)
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO</b>	(262,454.49)	54,263.59	96,564.22	107,890.98	119,930.72	257,337.30
PRESTAMO	67,006.42					
SERVICIO DE DEUDA		(20,581.06)	(20,581.06)	(20,581.06)	(20,581.06)	(20,581.06)
MANTENIMIENTO, SEGUROS Y COMISIONES		(250.00)	(250.00)	(250.00)	(250.00)	(250.00)
ESCUDO FISCAL		3,473.03	2,932.77	2,284.46	1,506.49	572.92
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	(195,448.08)	36,905.56	78,665.93	89,344.38	100,606.14	237,079.16
ELABORACION PROPIA						
<b>COK</b>	20%		<b>VANE</b>	S. 88,210.46		
<b>WACC</b>	18.47%		<b>VANF</b>	S. 85,434.02		
<b>TASA DE DESCUENTO PRESTAMO</b>	20%		<b>TIRE</b>	29.50%		
			<b>TIRF</b>	33.81%		

Fuente: Repositorio UCV, link: [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/38787/Alva\\_RJ.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/38787/Alva_RJ.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

5. "PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA CLINICA DENTAL EN LA CIUDAD DE CHICLAYO 2017"

Tabla 23. Flujo de caja - "PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA CLINICA DENTAL EN LA CIUDAD DE CHICLAYO 2017"

1.- FLUJO DE CAPITAL							
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
ACTIVOS TANGIBLES	S/. -145,750						
ACTIVOS INTANGIBLES	S/. -467						
CAPITAL DE TRABAJO	S/. -46,450						
RECUPERO AT						S/. 5,925	
RKW						S/. 46,450	
TOTAL	S/. -192,667	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 52,375	

2.- ESTADO DE RESULTADOS							
	2017	2018	2019	2020	2021		
VENTAS	S/. 800,000	S/. 1,040,000	S/. 1,622,400	S/. 2,271,360	S/. 3,815,885		
AMORT INTANG	S/. 93.40	S/. 93.40	S/. 93.40	S/. 93.40	S/. 93.40		
UTILIDAD BRUTA	S/. 799,906.60	S/. 1,039,906.60	S/. 1,622,306.60	S/. 2,271,266.60	S/. 3,815,791.40		
GASTO OPERTA	S/. 559,400.00	S/. 557,400.00	S/. 557,400.00	S/. 557,400.00	S/. 557,400.00		
UTILIDAD OPERATIVA	S/. 240,506.60	S/. 482,506.60	S/. 1,064,906.60	S/. 1,713,866.60	S/. 3,258,391.40		
INT	S/. 9,304.21	S/. 5,643.54	S/. 1,982.86	S/. -	S/. -		
UAIR	S/. 231,202.39	S/. 476,863.06	S/. 1,062,923.74	S/. 1,713,866.60	S/. 3,258,391.40		
IR	S/. 64,736.67	S/. 133,521.66	S/. 297,618.65	S/. 479,882.65	S/. 912,349.59		
UN	S/. 166,465.72	S/. 343,341.40	S/. 765,305.09	S/. 1,233,983.95	S/. 2,346,041.81		

3.- FLUJO OPERATIVO					
	2017	2018	2019	2020	2021
UN	S/. 166,465.72	S/. 343,341.40	S/. 765,305.09	S/. 1,233,983.95	S/. 2,346,041.81
DEP		S/. 3,333.33	S/. 3,333.33	S/. 3,333.33	S/. 2,900.00
AMORT. INTA	S/. 93.40	S/. 93.40	S/. 93.40	S/. 93.40	S/. 93.40
TOTAL	S/. 166,559.12	S/. 346,768.14	S/. 768,731.82	S/. 1,237,410.69	S/. 2,349,035.21

4.- FLUJO DE CAJA ECONOMICO							
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
	0	1	2	3	4	5	
FLUJO DE CAPITAL	S/. -192,667.00	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 52,375.00	
FLUJO OPERATIVO		S/. 166,559.12	S/. 346,768.14	S/. 768,731.82	S/. 1,237,410.69	S/. 2,349,035.21	
TOTAL	S/. -192,667.00	S/. 166,559.12	S/. 346,768.14	S/. 768,731.82	S/. 1,237,410.69	S/. 2,401,410.21	
FA		S/. 166,559.12	S/. 513,327.26	S/. 1,282,059.08	S/. 2,519,469.77	S/. 4,920,879.97	

Fuente: Repositorio UCV, link: [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/33206/ramirez\\_c hv.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/33206/ramirez_c hv.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

## 6. PROPUESTA DE UNA TIENDA ECOLÓGICA VIRTUAL EN CHICLAYO

Tabla 24. Flujo de caja - PROPUESTA DE UNA TIENDA ECOLÓGICA VIRTUAL EN CHICLAYO

Tabla: Flujo de caja anual

INVERSIÓN	FLUJO DE CAJA ANUAL					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	S/. 41.609					
<b>TOTAL INGRESOS</b>		S/. 319.322	S/. 319.506	S/. 319.689	S/. 319.925	S/. 320.134
<b>TOTAL EGRESOS</b>		S/. 263.106	S/. 271.070	S/. 271.140	S/. 271.231	S/. 271.312
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		S/. 56.217	S/. 48.436	S/. 48.548	S/. 48.693	S/. 48.822
<b>IMPUESTO A LA RENTA (29.5%)</b>		S/. 16.584	S/. 14.289	S/. 14.322	S/. 14.364	S/. 14.402
<b>UTILIDAD NETA</b>		S/. <b>39.633</b>	S/. <b>34.147</b>	S/. <b>34.227</b>	S/. <b>34.329</b>	S/. <b>34.419</b>
<b>FCE</b>	<b>-s/41.608,52</b>	S/. <b>39.633</b>	S/. <b>34.147</b>	S/. <b>34.227</b>	S/. <b>34.329</b>	S/. <b>34.419</b>
<b>PRÉSTAMO</b>	S/. 41.608,51569					
<b>AMORTIZACIÓN</b>		S/. 14.638	S/. 14.638	S/. 14.638	S/. 14.638	S/. 14.638
<b>INTERÉS</b>		S/. 9.855	S/. 6.122	S/. 7.836	S/. 4.608	S/. 1.800
<b>FCF</b>	<b>-s/41.608,52</b>	S/. <b>15.139</b>	S/. <b>13.387</b>	S/. <b>11.753</b>	S/. <b>15.082</b>	S/. <b>17.981</b>

Fuente: Repositorio UCV, link:  
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/63810/Alabrin\\_SEA-V%  
 c3%a1squez\\_SDE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/63810/Alabrin_SEA-V%c3%a1squez_SDE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

7. “PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA PANADERÍA ESPECIALIZADA EN PRODUCTOS NUTRITIVOS EN LA CIUDAD DE CHICLAYO - 2016”

Tabla 25. Flujo de caja - “PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA PANADERÍA ESPECIALIZADA EN PRODUCTOS NUTRITIVOS EN LA CIUDAD DE CHICLAYO - 2016”

**Tabla 53:**

*Flujo de Caja*

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
<b>INGRESOS</b>						
Cobranza x Venta		S/. 433,680.00	S/. 478,132.20	S/. 527,140.75	S/. 581,172.68	S/. 640,742.88
<b>TOTAL INGRESOS</b>		S/. 433,680.000	S/. 478,132.200	S/. 527,140.751	S/. 581,172.677	S/. 640,742.877
<b>EGRESOS</b>						
<b>1. Inversiones</b>						
Tangibles	S/. 72,505.00					
Intangibles	S/. 4,200.00					
Capital de Trabajo	S/. 32,630.09					
<b>2. Costos de Producción</b>		S/. 256,861.10	S/. 271,548.31	S/. 287,432.53	S/. 304,611.32	S/. 323,190.17
Gts. Adm y Ventas		S/. 134,700.00	S/. 134,700.00	S/. 134,700.00	S/. 134,700.00	S/. 134,700.00
<b>TOTAL EGRESOS</b>	S/. 109,335.092	S/. 391,561.100	S/. 406,248.313	S/. 422,132.533	S/. 439,311.318	S/. 457,890.174
<b>FLUJO ECONOMICO</b>	-S/. 109,335.092	S/. 42,118.900	S/. 71,883.887	S/. 105,008.217	S/. 141,861.359	S/. 182,852.703
<b>FINANCIAMIENTO</b>						
Prestamo	S/. 76,534.56					
Amortización		S/. 15,306.91	S/. 15,306.91	S/. 15,306.91	S/. 15,306.91	S/. 15,306.91
Interés		S/. 13,208.59	S/. 10,300.28	S/. 7,391.96	S/. 4,483.65	S/. 1,575.34
<b>FLUJO FINANCIERO</b>	-S/. 109,335.092	S/. 13,603.397	S/. 46,276.698	S/. 82,309.341	S/. 122,070.797	S/. 165,970.454

Fuente: Elaboración propia

Fuente: Repositorio UCV, link:  
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/10156/yaipen\\_pm.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/10156/yaipen_pm.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

8. “Plan de Negocio de centro de reposo geriátrico para la atención de la demanda, Chiclayo 2016”

Tabla 26. Flujo de caja - “Plan de Negocio de centro de reposo geriátrico para la atención de la demanda, Chiclayo 2016”

	0	1	2	3	4	5
Valor inicial	1.419.733,50	106.453,50	27.932,79	20.694,54	106.513,49	231.595,09
ventas por paquete		734.507,00	802.833,00	930.943,00	1.021.295,32	1.021.295,32
<b>INGRESOS</b>	<b>1.419.733,50</b>	<b>840.960,50</b>	<b>830.765,79</b>	<b>951.637,54</b>	<b>1.127.808,81</b>	<b>1.252.890,41</b>
CONSTRUCCION, TANGIBLES	1.313.280,00					
mod		177.600,00	177.600,00	177.600,00	177.600,00	177.600,00
gastos administrativos		84.000,00	84.000,00	84.000,00	84.000,00	84.000,00
Gastos oper.		50.724,00	50.724,00	50.724,00	50.724,00	50.724,00
Depreciación		46.228,00	46.228,00	46.228,00	46.228,00	46.228,00
ets.		9.380,00	9.380,00	9.380,00	9.380,00	9.380,00
gratificación		8.800,00	8.800,00	8.800,00	8.800,00	8.800,00
bono familiar		32.500,00	32.500,00	32.500,00	32.500,00	32.500,00
<b>EGRESOS</b>	<b>1.313.280,00</b>	<b>409.232,00</b>	<b>409.232,00</b>	<b>409.232,00</b>	<b>409.232,00</b>	<b>409.232,00</b>
Antes del impuesto	106.453,50	431.728,50	421.533,79	542.405,54	718.576,81	843.658,41
29%		125.201,27	122.244,80	157.297,61	208.387,28	244.660,94
<b>FLUJO ECONOMICO (SALDO DE CAJA)</b>	<b>106.453,50</b>	<b>306.527,24</b>	<b>299.288,99</b>	<b>385.107,94</b>	<b>510.189,54</b>	<b>598.997,47</b>
préstamo						
amortización		116.744,83	138.926,34	165.322,35	196.733,60	234.112,98
intereses		161.849,62	139.668,10	113.272,10	81.860,85	44.481,47
<b>FLUJO FINANCIERO (CAJA FINAL)</b>	<b>106.453,50</b>	<b>27.932,79</b>	<b>20.694,54</b>	<b>106.513,49</b>	<b>231.595,09</b>	<b>320.403,03</b>

Fuente: Repositorio UCV, Link: [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/46472/Vera\\_COA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/46472/Vera_COA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

9. Plan de negocio para la implementación de una cafetería móvil en el distrito de Miraflores, 2019

Tabla 27 - Plan de negocio para la implementación de una cafetería móvil en el distrito de Miraflores, 2019

**Tabla 95:** Cuadro Flujo de Caja Económico y Financiero.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ingresos</b>						
Ingresos por venta		S/ 144,173.06	S/ 151,237.55	S/ 158,648.18	S/ 166,421.95	S/ 174,576.62
<b>Total Ingresos</b>		<b>S/ 144,173.06</b>	<b>S/ 151,237.55</b>	<b>S/ 158,648.18</b>	<b>S/ 166,421.95</b>	<b>S/ 174,576.62</b>
<b>Egresos</b>						
Insumos		-S/ 22,380.13	-S/ 24,063.68	-S/ 25,873.87	-S/ 27,820.23	-S/ 29,913.01
Mano de obra		-S/ 55,020.00	-S/ 55,020.00	-S/ 55,020.00	-S/ 55,020.00	-S/ 55,020.00
Costos indirectos		-S/ 2,100.00	-S/ 2,152.50	-S/ 2,206.31	-S/ 2,261.47	-S/ 2,318.01
Gastos de promoción y venta		-S/ 2,500.00	-S/ 2,562.50	-S/ 2,626.56	-S/ 2,692.23	-S/ 2,759.53
Gastos administrativos		-S/ 16,422.00	-S/ 17,226.68	-S/ 18,070.79	-S/ 18,956.25	-S/ 19,885.11
Gastos de limpieza		-S/ 2,988.00	-S/ 3,062.70	-S/ 3,139.27	-S/ 3,217.75	-S/ 3,298.19
Impuestos		-S/ 1,486.12	-S/ 5,882.61	-S/ 19,235.29	-S/ 25,086.14	-S/ 18,867.86
<b>Total de Egresos</b>		<b>-S/ 102,896.26</b>	<b>-S/ 109,970.67</b>	<b>-S/ 126,172.09</b>	<b>-S/ 135,054.07</b>	<b>-S/ 132,061.71</b>
<b>Capital</b>						
Inversión activo fijo e intangible	S/ 49,914.10	-	-	-	-	-
Valor residual		S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	-S/ 28,019.79
Capital de trabajo	S/ 11,557.34	-	-	-	-	-
Recuperación de capital	S/ -	-	-	-	-	S/ 11,557.34
<b>Flujo de Capital</b>	<b>S/ 61,471.44</b>					
<b>Flujo de Caja Económica</b>	<b>-S/ 61,471.44</b>	<b>S/ 41,276.81</b>	<b>S/ 41,266.87</b>	<b>S/ 32,476.09</b>	<b>S/ 31,367.88</b>	<b>S/ 26,052.47</b>
<b>Servicio de la deuda</b>						
Préstamo	S/ 25,000.00					
Amortización	S/ -	-S/ 6,438.49	-S/ 8,176.88	-S/ 10,384.64		
Gastos financieros	S/ -	-S/ 6,750.00	-S/ 5,011.61	-S/ 2,803.85		
<b>Flujo de caja Financiero</b>	<b>-S/ 36,471.44</b>	<b>S/ 28,088.32</b>	<b>S/ 28,078.39</b>	<b>S/ 19,287.61</b>	<b>S/ 31,367.88</b>	<b>S/ 26,052.47</b>

Fuente: Repositorio UCV, link: [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/51355/Limachi\\_BNR-Romero\\_SE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/51355/Limachi_BNR-Romero_SE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

10. Plan de Negocios para la exportación de Queso Caprino hacia el mercado chileno, de la Asociación San Antonio de Olmos

Tabla 28. Flujo de caja - Plan de Negocios para la exportación de Queso Caprino hacia el mercado chileno, de la Asociación San Antonio de Olmos

### Flujo de caja económico y financiero

FLUJO DE CAJA ECONOMICO Y FINANCIERO						
CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
I. INGRESOS	1.080.915,81	201.757,50	211.845,38	222.437,64	222.437,64	222.437,64
INGRESOS POR VENTA	1.080.915,81	201.757,50	211.845,38	222.437,64	222.437,64	222.437,64
VALOR RESIDUAL						
RECUPERO CAPITAL DE TRABAJO						
II. EGRESOS	2.161.831,61	-115.287,25	-120.678,61	-126.339,54	-128.946,96	-131.684,74
II.1. COSTOS DE PRODUCCIÓN		-50.000,00	-62.500,00	-55.125,00	-57.881,25	-60.775,31
II.2. GASTOS DE OPERACIÓN		-24.000,00	-25.200,00	-26.460,00	-27.783,00	-29.172,15
II.3. IMPUESTO A LA RENTA		-33.287,25	-34.978,61	-36.754,54	-35.282,71	-33.737,28
II.4. INVERSION FIJA AÑO 0	-313.412,00					
ACTIVO FIJO	-268.512,00	-8.000,00	-8.000,00	-8.000,00	-8.000,00	-8.000,00
ACTIVO INTANGIBLE	-21.900,00					
CAPITAL DE TRABAJO	-23.000,00					
GASTOS GENERALES						
GASTOS DE SUPERVISION						
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO</b>	<b>-313.412,00</b>	<b>86.470,25</b>	<b>91.166,76</b>	<b>96.098,10</b>	<b>93.490,69</b>	<b>90.752,91</b>
PRESTAMO						
SERVICIO DE DEUDA						
ESCUDO FISCAL						
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	<b>-313.412,00</b>	<b>86.470,25</b>	<b>91.166,76</b>	<b>96.098,10</b>	<b>93.490,69</b>	<b>90.752,91</b>

Fuente: Repositorio Ucv, link: [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/32539/paredes\\_mj.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/32539/paredes_mj.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

NOTA: Proyectos a considerar a partir del año 2 por motivo de la tasa de rendimiento de mercado, según la tasa de rendimiento de mercado 13%, sí GP empieza en su primer año con una cartera de 10 emprendimientos en ejercicio, para el segundo año tendría según el porcentaje, 2º año 11,3 emprendimientos, 3º año 12,6 emprendimientos, 4º año, 14.24 emprendimientos, 5º año, 15.66 emprendimientos. Como el número de empresas es exacta, se define para el 2º año serán 11 emprendimientos a control, 3º año 12 emprendimientos a control, 4º año 14 emprendimientos a control, 5º año 15 emprendimientos a control.



Se toma en cuenta para el trabajo y los años en crecimiento los siguientes planes de negocio:

11. “Plan de negocios para demostrar la viabilidad de un servicio integral de turismo ecológico “Hotel Raymipampa” en el anexo Chilingote – Leimebamba, 2019”

Tabla 29. Flujo de caja - “Plan de negocios para demostrar la viabilidad de un servicio integral de turismo ecológico “Hotel Raymipampa” en el anexo Chilingote – Leimebamba, 2019”

INVERSIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	S/. - 159,260					
TOTAL INGRESOS		S/. 497,348	S/. 529,107	S/. 555,562	s/588,896	s/609,500
TOTAL EGRESOS		S/. - 407,258.6 7	S/. - 446,853.3 0	S/. - 449,614.05	-s/403,029	-s/423,176
Utilidad Antes de Impuestos		S/. 90,089.46	S/. 82,253.77	S/. 105,948.38	s/185,867	s/186,325
Impuesto a la Renta (29.5%)		S/. 26,576.39	S/. 24,264.86	S/. 31,254.77	s/54,831	s/54,966
<b>Utilidad Neta</b>		<b>S/. 63,513.07</b>	<b>S/. 57,988.91</b>	<b>S/. 74,693.61</b>	<b>s/131,036</b>	<b>s/131,359</b>
FCE	- s/159,259.9 6	s/63,513.0 7	s/57,988.9 1	s/74,693.61	s/131,036	s/131,359
Préstamo	- s/159,259.9 6					
Amortización		s/38,168.9 5	s/222.00	s/69,562.92		
Interés		s/43,368.6 7	s/30,009.5 4	s/11,974.71		
<b>FCF</b>	- s/159,259.9 6	-S/ 18,024.55	S/ 27,757.37	-S/ 6,844.01	S/ 131,036.3 6	S/ 131,358.8 7

Fuente: Elaboración propia.

Fuente: Repositorio UCV, link: [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/41328/Oyarce\\_HRI.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/41328/Oyarce_HRI.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

12. Plan de negocio para la creación de una empresa operadora de turismo con destino a la Reserva Paisajística Nor Yauyos Cochas – 2019

Tabla 30. Flujo de caja - Plan de negocio para la creación de una empresa operadora de turismo con destino a la Reserva Paisajística Nor Yauyos Cochas – 2019

		2020	2021	2022	2023	2024	TOTAL
Saldo inicial			25,101	18,189	18,938	20,573	
<b>Ingresos</b>							
Ingresos por ventas		S/ 558,095.00	S/ 585,999.75	S/ 615,299.74	S/ 646,064.72	S/ 678,367.96	S/ 3,083,827.17
Recuperación de capital de trabajo						S/ 24,702.68	
<b>Total de ingresos</b>		<b>S/ 558,095.00</b>	<b>S/ 585,999.75</b>	<b>S/ 615,299.74</b>	<b>S/ 646,064.72</b>	<b>S/ 703,070.64</b>	<b>S/ 3,108,529.85</b>
<b>Egresos</b>							
Inversión en activos fijos Tangibles	S/ 7,838.89						
Inversión en activos intangibles	S/ 3,662.00						
Capital de trabajo	S/ 30,125.22						
Costo Paq 1		S/ 285,711.36	S/ 305,570.53	S/ 326,873.39	S/ 349,728.59	S/ 374,253.13	S/ 1,642,137.01
Costo Paq 2		S/ 128,658.70	S/ 135,091.64	S/ 147,234.95	S/ 157,551.15	S/ 129,628.55	S/ 698,165.00
Gastos administrativos		S/ 37,482.21	S/ 37,534.95	S/ 37,586.71	S/ 37,639.00	S/ 37,691.82	S/ 187,934.69
Gastos de ventas		S/ 50,093.32	S/ 50,172.42	S/ 50,250.06	S/ 50,328.50	S/ 50,407.73	S/ 251,252.03
IGV por pagar		S/ 16,063.79	S/ 23,823.04	S/ 23,053.43	S/ 22,596.75	S/ 34,421.75	S/ 119,958.76
Impuesto a la renta		S/ 8,053.85	S/ 8,687.04	S/ 7,895.44	S/ 7,648.12	S/ 16,296.42	S/ 48,580.86
<b>Total de egresos</b>	<b>S/ 41,626.11</b>	<b>S/ 526,063.24</b>	<b>S/ 560,879.62</b>	<b>S/ 592,893.99</b>	<b>S/ 625,492.10</b>	<b>S/ 642,699.40</b>	<b>S/ 2,948,028.34</b>
<b>Flujo de Caja Económico</b>	<b>S/ -41,626.11</b>	<b>S/ 32,031.76</b>	<b>S/ 25,120.13</b>	<b>S/ 22,405.75</b>	<b>S/ 20,572.63</b>	<b>S/ 60,371.24</b>	<b>S/ 160,501.51</b>
<b>Préstamos</b>							
Préstamos	S/ 14,323.03						
Aporte Inicial							
Amortizaciones		S/ 5,033.36	S/ 5,965.52	3,324			S/ 14,323.03
Interés		S/ 1,897.84	S/ 965.68	143			S/ 3,006.62
Escudo Tributario							
<b>Flujo de Caja Financiero Neto</b>	<b>41,626</b>	<b>6,931</b>	<b>6,931</b>	<b>3,467</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>17,330</b>
<b>Flujo de Caja Financiero</b>	<b>-27,303.08</b>	<b>25,101</b>	<b>18,189</b>	<b>18,938</b>	<b>20,573</b>	<b>60,371</b>	

Fuente: Repositorio UCV, link: [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/46698/Pe%20c3%b1a\\_SML-Rosales\\_MCC-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/46698/Pe%20c3%b1a_SML-Rosales_MCC-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

13. Plan de negocio para la producción y comercialización de una nueva bebida natural tipo energizante elaborado a base de productos naturales en Lima Metropolitana

Tabla 31. Flujo de Caja - Plan de negocio para la producción y comercialización de una nueva bebida natural tipo energizante elaborado a base de productos naturales en Lima Metropolitana

Flujo de caja	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ingresos</b>						
Ingresos por ventas		7,276,162	7,317,317	7,281,231	7,284,159	7,306,807
Ventas de activos fijos						50,000
Recuperación de capital de trabajo						585,428
<b>Total de ingresos</b>		<b>7,276,162</b>	<b>7,317,317</b>	<b>7,281,231</b>	<b>7,284,159</b>	<b>7,942,235</b>
<b>Egresos</b>						
Inversión en activos fijos	-164,493					
Inversión en activos intangibles	-19,961					
Capital de trabajo	-496,126					
Materia prima (MD)						
Mano de obra directo (MOD)		-4,559,098	-4,166,433	-4,168,453	-4,169,750	-4,173,985
Costos Indirectos de Fabricación (CIF)						
Gastos administrativos		-455,357	-455,357	-455,357	-455,357	-455,357
Gastos de ventas		-903,970	-903,970	-903,970	-903,970	-903,970
IGV por pagar		-463,647	-587,267	-579,542	-578,839	-679,985
Impuesto a la renta		-357,723	-480,885	-471,831	-474,082	-481,198
<b>Total de egresos</b>	<b>-680,579</b>	<b>-6,739,796</b>	<b>-6,593,912</b>	<b>-6,579,154</b>	<b>-6,581,998</b>	<b>-6,694,497</b>
<b>Flujo de Caja Económico</b>	<b>-680,579</b>	<b>536,366</b>	<b>723,405</b>	<b>702,076</b>	<b>702,161</b>	<b>1,247,739</b>
<b>Préstamos</b>						
Préstamos	500,000					
Aporte Inicial	180,579					
Amortizaciones		-51,929	-57,689	-63,612	-70,144	-77,271
Interés		-46,212	-40,561	-34,760	-28,360	-21,380
Escudo Tributario		13,633	11,966	10,254	8,366	6,307
<b>Flujo de Caja Financiero Neto</b>	<b>680,579</b>	<b>-84,508.14</b>	<b>-86,284.65</b>	<b>-88,117.09</b>	<b>-90,138.22</b>	<b>-92,344.03</b>
<b>Flujo de Caja Financiero</b>	<b>-180,579</b>	<b>451,858</b>	<b>637,121</b>	<b>613,959</b>	<b>612,022</b>	<b>1,155,395</b>

Fuente: Repositorio UCV, link: [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/39784/Quilca\\_REL-Vilca\\_MJE.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/39784/Quilca_REL-Vilca_MJE.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

14. Plan de Negocio para la elaboración y comercialización de arreglos a base de frutas con chocolate en Lima Norte – 2018

Tabla 32. Flujo de caja - Plan de Negocio para la elaboración y comercialización de arreglos a base de frutas con chocolate en Lima Norte – 2018

**Tabla 102. Flujo de caja económico y financiero**

		2020	2021	2022	2023	2024
<b>Ingresos</b>						
Ingresos por ventas		504,699	519,840	535,435	565,158	582,112
Ingresos por delivery		34,756	35,798	36,872	37,979	39,118
Ventas de activos fijos						66,707
Recuperación de capital de trabajo						21,352
<b>Total de ingresos</b>		<b>539,455</b>	<b>555,639</b>	<b>572,308</b>	<b>603,136</b>	<b>709,289</b>
<b>Egresos</b>						
Inversión en activos fijos Tangibles	-66,707					
Inversión en activos intangibles	-15,607					
Capital de trabajo	-26,039					
Materia prima (MD)		-167,437	-176,737	-186,554	-196,916	-207,853
Mano de obra directo (MOD)		-64,287	-64,310	-64,310	-87,563	-87,586
Costos Indirectos de Fabricación (CIF)		-28,999	-29,015	-29,031	-29,547	-29,564
Gastos administrativos		-63,204	-58,192	-58,192	-56,551	-56,489
Gastos de ventas		-78,231	-78,434	-78,675	-97,372	-97,627
IGV por pagar		-33,287	-53,990	-55,178	-58,724	-131,357
Impuesto a la renta		-11,013	-14,750	-17,274	-12,338	-14,021
<b>Total de egresos</b>	<b>-108,353</b>	<b>-446,457</b>	<b>-475,428</b>	<b>-489,213</b>	<b>-539,011</b>	<b>-624,498</b>
<b>Flujo de Caja Económico</b>	<b>-108,353</b>	<b>92,998</b>	<b>80,211</b>	<b>83,095</b>	<b>64,125</b>	<b>84,791</b>
<b>Préstamos</b>						
Préstamos	68,353					
Aporte Inicial						
Amortizaciones		-31,517	-36,836			
Interés		-8,507	-3,191			
Escudo Tributario		2,510	941			
<b>Flujo de Caja Financiero Neto</b>	<b>108,353</b>	<b>-37,515</b>	<b>-39,085</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>84,791</b>
<b>Flujo de Caja Financiero</b>	<b>-40,000</b>	<b>55,482</b>	<b>41,125</b>	<b>83,095</b>	<b>64,125</b>	<b>84,791</b>

Fuente: Repositorio UCV, link: [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/49271/Oncebay\\_REW-Sandoval\\_VRN-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/49271/Oncebay_REW-Sandoval_VRN-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

15. PLAN DE NEGOCIO DE RESTAURANTE GASTRONÓMICO PARA LA ATENCIÓN DE LA DEMANDA EN BATAN GRANDE 2017

Tabla 33. Flujo de caja - PLAN DE NEGOCIO DE RESTAURANTE GASTRONÓMICO PARA LA ATENCIÓN DE LA DEMANDA EN BATAN GRANDE 2017

FLUJO DE CAJA ANUAL						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INVERSIÓN</b>	-105,185					
<b>TOTAL INGRESOS</b>		537,726	548,067	557,093	567,056	577,318
<b>TOTAL EGRESOS</b>		-437,938	-466,116	-489,006	-468,673	-486,104
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>		99,788	81,951	68,087	98,383	91,214
<b>Impuesto a la Renta(29.5%)</b>		29,437	24,176	20,086	29,023	26,908
Utilidad Neta		<b>70,350</b>	<b>57,776</b>	<b>48,002</b>	<b>69,360</b>	<b>64,306</b>
FCE	-105,185	70,350	57,776	48,002	69,360	64,306

Fuente: Repositorio UCV, link: [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/29167/Olivera\\_DH.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/29167/Olivera_DH.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Opcional a considerar:

16. PLAN DE NEGOCIO PARA ATENDER LA DEMANDA DE UN CENTRO TURISTICO EN MOTUPE, DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE 2016.

Tabla 34. Flujo de caja - PLAN DE NEGOCIO PARA ATENDER LA DEMANDA DE UN CENTRO TURISTICO EN MOTUPE, DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE 2016.

Tabla 108: Flujo de Caja Económico y Financiero

FLUJO DE CAJA ECONOMICO - FINANCIERO AÑO 2017-2021								
	Año 0	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
<b>INGRESOS</b>								
Caja Inicial		1,717,991.70	-S/. 16,151	S/. 29,971	S/. 179,671	S/. 450,243	S/. 862,294	S/. 1,440,430
Ventas		S/. 787,309	S/. 1,014,747	S/. 1,144,886	S/. 1,296,591	S/. 1,473,948	S/. 1,681,886	S/. 1,926,344
Valor residual		0	0	0	0	0	0	S/. 8,989.86
<b>TOTAL INGRESOS</b>		S/. 2,505,301	S/. 998,596	S/. 1,174,857	S/. 1,476,262	S/. 1,924,191	S/. 2,544,180	S/. 3,375,764
<b>Inversión</b>	S/. 2,097,992	S/. 1,664,003						
Costos venta		S/. 447,691	S/. 466,559	S/. 466,559	S/. 466,559	S/. 466,559	S/. 466,559	S/. 466,559
Gastos de administracion y ventas		S/. 133,969	S/. 116,968	S/. 116,968	S/. 116,968	S/. 116,968	S/. 116,968	S/. 116,968
Otros gastos		S/. 27,328	S/. 27,328	S/. 27,328	S/. 27,328	S/. 27,328	S/. 27,328	S/. 27,328
Pagos a cuenta IR.		S/. 2,502	S/. 12,899	S/. 14,554	S/. 16,482	S/. 18,737	S/. 21,380	S/. 24,487
IGV			S/. 94,477	S/. 114,329	S/. 137,470	S/. 164,525	S/. 196,244	S/. 233,534
Impuesto a la Renta por Regularizar			S/. 27,494	S/. 60,673	S/. 99,219	S/. 144,116	S/. 196,541	S/. 257,907
<b>TOTAL EGRESOS</b>	S/. 2,097,992	S/. 2,275,493	S/. 718,232	S/. 739,738	S/. 764,808	S/. 794,117	S/. 828,479	S/. 868,877
<b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>	-S/. 2,097,992	S/. 229,808	S/. 280,364	S/. 435,120	S/. 711,454	S/. 1,130,075	S/. 1,715,700	S/. 2,506,887
Préstamo	S/. 1,258,795							
Cuota		S/. 293,541	S/. 293,541	S/. 293,541	S/. 293,541	S/. 293,541	S/. 293,541	S/. 293,541
Escudo Fiscal		S/. 47,582	S/. 43,148	S/. 38,093	S/. 32,330	S/. 25,761	S/. 18,271	S/. 9,733
<b>Flujo de financiamiento neto</b>	-S/. 839,197	-S/. 16,151	S/. 29,971	S/. 179,671	S/. 450,243	S/. 862,294	S/. 1,440,430	S/. 2,223,079
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	-S/. 839,197	-S/. 16,151	S/. 29,971	S/. 179,671	S/. 450,243	S/. 862,294	S/. 1,440,430	S/. 2,223,079

Fuente: Repositorio UCV, link:

[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/10919/jimenez\\_rm.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/10919/jimenez_rm.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Después de presentar brevemente los planes de negocio en cuenta para el estimado del flujo de caja del presente plan de negocio: Golden Project, se procederá con los pasos puntuales de la evaluación económica-financiera:

- **Inversión Inicial**

## ESTRUCTURA DE LA INVERSION INICIAL

Inversiones (soles)				
CONCEPTO	U.M.	CANT.	P.UNIT S/.	TOTAL S/.
<b>ACTIVOS FIJOS</b>				<b>32,055.00</b>
<b>I. Maquinaria y Equipamiento</b>				
Laptop core i3 10ma 1TB-4GBRAM	ud	5	2,200.00	11,000.00
impresora EPSON L600	ud	5	1,300.00	6,500.00
Horno microondas Electrolux	ud	2	600.00	1,200.00
cocina LG	ud	1	1,100.00	1,100.00
Kit proyector	ud	1	1,500.00	1,500.00
Frigobar	ud	1	350.00	350.00
Tv samsung 42"	ud	1	1,200.00	1,200.00
eq sonido SONY	ud	1	1,700.00	1,700.00
Parrilla Cilindro	ud	1	800.00	800.00
extintores	ud	5	70.00	350.00
botiquines	ud	5	35.00	175.00
<b>Sub total S/.</b>				<b>25,875.00</b>
<b>II. Muebles y Enseres</b>				
Escritorios	ud	5	250.00	1,250.00
librero	ud	1	300.00	300.00
asientos de oficina	ud	5	90.00	450.00
juego de sofa cuerina	ud	1	2,000.00	2,000.00
mesa de centro	ud	1	250.00	250.00
asientos de espera	ud	4	60.00	240.00
mesa comedor	ud	1	250.00	250.00
asientos de comedor	ud	8	50.00	400.00
Alacena	ud	1	300.00	300.00
utensilios de cocina	ud	1	150.00	150.00
implementos de servicios higienicos	ud	1	150.00	150.00
maceteros	ud	4	50.00	200.00
cuadros	ud	3	80.00	240.00
<b>Sub total S/.</b>				<b>6,180.00</b>
<b>III CAPITAL DE TRABAJO</b>				
Costos variables	mes	1	4,320.00	4,320.00
Costos y gastos fijos	mes	1	10,791.67	10,791.67
<b>Sub total S/.</b>				<b>15,111.67</b>
<b>IV GASTOS PREOPERATIVOS</b>				
Constitución de empresa	ud	1	200.00	200.00
Acondicionamiento de local	ud	1	1,000.00	1,000.00
Licencias municipales + Certificado Defensa Civil	ud	1	350.00	350.00
Tarjetas de presentación	paquete de mil	1	70.00	70.00
adicionales de constitución	ud	1	500.00	500.00
<b>Sub total S/.</b>				<b>2,120.00</b>
<b>Total Inversiones</b>				<b>49,286.67</b>

DEPRECIACION DE ACTIVOS			
% Depreciacion	Vida Util años	Depr. Anual	Depr. Mes
20%	5	2,200	183
20%	5	1,300	108
20%	5	240	20
17%	6	183	15
17%	6	250	21
20%	5	70	6
20%	5	240	20
20%	5	340	28
20%	5	160	13
100%	1	350	29
100%	1	175	15
20%	5	250	21
25%	4	75	6
50%	2	225	19
50%	2	1,000	83
50%	2	125	10
50%	2	120	10
50%	2	125	10
50%	2	200	17
50%	2	150	13
50%	2	75	6
100%	1	150	13
50%	2	100	8
25%	4	60	5
<b>TOTAL</b>	<b>S/.</b>	<b>8,163.33</b>	<b>680.28</b>

**VALOR DE SALVAMENT -598.33**

**O VALOR RESIDUAL**

Para Gastos pre operativos

Amortización	25%	2,120.00	530.00
		anual	me

Tabla 35. Inversión inicial – Golden Project

Fuente: Elaboración propia



Tabla 36. Depreciación y acumulado – Golden Project

	Deprec. Anual	Depr Acum.	Valor Residual
1	8,163.33		23,891.67
2	8,163.33	16,326.67	15,728.33
3	8,163.33	24,490.00	<b>7,565.00</b>
4	8,163.33	32,653.33	<b>-598.33</b>

Al cierre del 3er. año se tiene un Valor Residual de S/. -598.33

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 37. Capital de trabajo

<b>COSTOS FIJOS MENSUALES</b>				
Descripción	U.M.	Cantidad	Valor Unitario	Monto
Alquiler de propiedad	mes	1	1200	1,200.00
Arbitrios	mes	0.08	500	41.67
Internet, Luz, Agua y Gas	mes	1	450	450.00
Sueldo Gerente General	mes	1	200	200.00
Sueldo Sub Gerente General	mes	1	100	100.00
Sueldo Jefe de Marketing	mes	1	1200	1,200.00
Sueldo Administrador	mes	2	750	1,500.00
Sueldo jefe de finanzas	mes	2	750	1,500.00
Sueldo Responsable de RR.HH	mes	1	1000	1,000.00
Materiales de limpieza en general	mes	1	1200	1,200.00
Presupuesto de Marketing	mes	1	2200	2,200.00
	mes	1	100	100.00
	mes	1	100	100.00
Depreciacion	mes	1	680	680.28
Amortizacion de intangibles	mes	1	44	44.17
<b>TOTAL COSTOS FIJOS MENSUAL</b>				<b>11,516.11</b>

Fuente: Elaboración propia



Tabla 40. Financiamiento – Golden Project

- **Financiamiento de la Inversión**

**CASO 1: PARA DETERMINAR EVALUACION ECONOMICA (VANE Y TIRE)**

**FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION : AÑO 0**

Tipos de Fuentes	APORTE PROPIO	PRESTAMO	TOTAL	%
Inversiones				
Activos Fijos	32,055.00	0.00	<b>32,055.00</b>	65%
Intangibles	2,120.00	0.00	<b>2,120.00</b>	4%
Capital de Trabajo	15,111.67	0.00	<b>15,111.67</b>	31%
Peso	100%	0%	100%	100%
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>49,286.67</b>	<b>0.00</b>	<b>49,286.67</b>	

**Nota:** Se considera que el 100% de la Inversion inicial, lo asumirá el Inversionista.

Tipos de Fuentes	Valor \$	Valor \$	Total Inversión S/.
Tipos de Fuentes	APORTE PROPIO	PRESTAMO	TOTAL
			% v
Inversiones			
Activos Fijos	32,055.00	0.00	<b>32,055.00</b>
Intangibles	2,120.00	0.00	<b>2,120.00</b>
Capital de Trabajo	15,111.67	0.00	<b>15,111.67</b>
Peso	100%	0%	100%
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>49,286.67</b>	<b>0.00</b>	<b>49,286.67</b>
<b>COSTO</b>	<b>34.3%</b>		
	<b>COK</b>		<b>WACC</b>

Fuente: Elaboración propia

- Ingresos según los planes de negocios presentados anteriormente, considerar el nivel de participación de GP promedio es de 20%

Tabla 41. Estimado de ingresos en 5 años – Golden project

PLAN DE NEGOCIO	TOTAL INGRESOS									
	año 1	20.0%	año 2	20.0%	año3	20.0%	año4	20.0%	año5	20.0%
1	-62295	-12459	396717.15	79343.43	531210.58	106242.116	603408.64	120681.728	675606.69	135121.338
2	174342	34868.4	608470	121694	608345	121669	608195	121639	106895	21379
3	-1098.76	-219.752	6505.2	1301.04	15975.96	3195.192	27382.68	5476.536	41120.56	8224.112
4	54263.59	10852.718	96564.22	19312.844	107890.98	21578.196	119930.72	23986.144	257337.3	51467.46
5	166559.12	33311.824	364768.14	72953.628	768731.82	153746.364	1237410.69	247482.138	2401410.21	480282.042
6	39633	7926.6	34147	6829.4	34227	6845.4	34329	6865.8	34419	6883.8
7	13603.397	2720.6794	46276.698	9255.3396	82309.341	16461.8682	122070.797	24414.1594	165.970454	33.1940908
8	306527.24	61305.448	299288.99	59857.798	385107.94	77021.588	510189.54	102037.908	598997.47	119799.494
9	41276.81	8255.362	41266.87	8253.374	32476.09	6495.218	31367.88	6273.576	26052.47	5210.494
10	86470.25	17294.05	91166.76	18233.352	96098.1	19219.62	93490.69	18698.138	90752.91	18150.582
11			63513.07	12702.614	57988.91	11597.782	74693.61	14938.722	131036	26207.2
12					32031.76	6406.352	25120.13	5024.026	22405.75	4481.15
13							536366	107273.2	723405	144681
14							92998	18599.6	80211	16042.2
15									70350	14070
	163856.3294		409736.8196		550478.6962		823390.6754		1052033.066	

Fuente: Elaboración propia

- Flujo de Caja (Económico por aportes propios)

Tabla 42. Flujo de caja – Golden Project

### FLUJO DE CAJA ECONOMICO DEL PROYECTO

(Expresado en Soles)

	PERIODO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	LIQUIDACION
<b>INGRESOS</b>							Valor de Rescate
VENTAS TOTALES		163,856	409,737	550,479	823,391	1,052,033	
<b>EGRESOS</b>							-598
INVERSIÓN TOTAL	49,287						
ACTIVO FIJO	32,055						
CAPITAL DE TRABAJO	15,112						
GASTOS PRE-OPERATIVOS	2,120						
RECUPERACION DE CAPITAL DE TRABAJO		-15,112	-	-	-	-	
<b>COSTOS</b>		190,033	214,738	242,654	274,199	309,844	
COSTOS FIJOS		138,193	156,158	176,459	199,399	225,321	
COSTOS VARIABLES		51,840	58,579	66,194	74,800	84,524	
<b>COSTOS Y GASTOS TOTALES</b>		190,033	214,738	242,654	274,199	309,844	
IMPUESTO A LA RENTA (30%)		-7,853	58,500	92,348	164,758	222,657	
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO</b>	<b>-49,287</b>	<b>-18,324</b>	<b>136,499</b>	<b>199,768</b>	<b>384,435</b>	<b>519,532</b>	
<b>ACUMULADO</b>		<b>-67,611</b>	<b>68,889</b>	<b>268,656</b>	<b>653,091</b>	<b>1,172,623</b>	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 43. VANE, TIRE – Golden Project

<b>COK ANUAL (%)</b>	<b>34.34%</b>
<b>COK MENSUAL (%)</b>	<b>2.5%</b>
<b>VANE</b>	<b>331,917</b>
<b>TIRE</b>	<b>139.03%</b>

Fuente: Elaboración propia

- **Período de Recuperación:**

Tabla 44. Periodo de recuperación – Golden Project

Periodo de recuperación		
1 año	-67,611	El periodo de recuperación es de 1 año con 5 meses y 29 días
2 año	68,889	

Fuente: Elaboración propia

-Cálculo de recuperación del tiempo después del año 1º:

S/ 136,499.00 365 días

S/ 67,611.00 180.8 días

### 3.6 Método de Análisis de datos:

Los objetivos de la investigación se consiguen a través de los métodos y análisis de datos. (Baena, 2017, p.67).

La investigación es de enfoque cualitativo. Asimismo, se utilizará el análisis descriptivo de las variables de investigación. Los datos que se obtendrán de la aplicación de instrumentos serán procesados de la siguiente forma:

#### Análisis descriptivo:

En este análisis, la información obtenida será estructurada para obtener una interpretación concisa de los resultados, los cuales serán procesados utilizando el programa para estudios estadísticos SPSS, utilizando gráficos de datos como referencia.

### 3.7 Aspectos Éticos:

Una correcta ética siempre favorecerá el progreso de la ciencia, al dar datos certeros por parte del investigador mientras este no sea indiferente al correcto proceso de investigación. (Carcausto y Quispe, 2017).

El proyecto de investigación respeta los principios dados por la universidad, teniendo en cuenta los siguientes aspectos éticos.

- Como autores del presente proyecto, se garantiza que los datos recolectados son tomados con honestidad y procesado de manera veraz.
- A través de la evaluación de los instrumentos solicitados a emplear por el juicio de expertos se corrobora la fiabilidad de correctos instrumentos de evaluación.
- Para elaborar el proyecto se tomó como referencia los conocimientos adquiridos durante los ciclos estudiados en la universidad.

## RESULTADOS

Se adjunta los resultados de viabilidad realizados en el programa SPSS, y los datos individuales por pregunta individual, (Recordar que el número de encuestados fue de 52 personas):

✓ Fiabilidad y adicionales estadísticos:

Tabla 45. Procesamiento de casos – participantes del cuestionario Golden Project

	N	%
Válidos	52	100,0
Casos Excluidos <sup>a</sup>	0	,0
Total	52	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 46. Estadísticos de fiabilidad – Cuestionario Golden Project

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,555	,573	8

Fuente: Elaboración propia

-Según los datos estadísticos del Alfa de Cronbach, la fiabilidad de la encuesta es aceptable, ya que esta misma supera el valor mín. de 0.5

Tabla 47. Media, desviación típica y participantes por pregunta de Cuestionario

**Estadísticos de los elementos**

	Media	Desviación típica	N
¿Cree usted que, a nivel nacional, en Lima metropolitana es el lugar donde los emprendimientos son mayores?	1,15	,364	52
¿Cree usted que, en lima metropolitana abundan emprendedores inactivos por falta de capital?	1,08	,269	52
¿Cree usted que en Lima metropolitana existen emprendedores potenciales que desearían asociarse con alguien que pueda capitalizar sus ideas de negocio y respaldar estas mediante asesorías empresariales?	1,08	,269	52
¿Cree usted que el ofrecer capitalizar emprendimientos y respaldar su éxito participando en la gestión de estas es una propuesta atractiva que aceptaría en caso usted sea el interesado?	1,12	,323	52
¿Reconoce usted que el cuidado medio ambiental lo beneficia a usted en su salud y a todas las personas del mundo?	1,04	,194	52
¿Cree usted que la extinción de recursos primarios podría extinguirse a causa de la contaminación ambiental?	1,08	,269	52
¿Cree usted que las empresas que demuestran su responsabilidad ambiental, a través de usar materiales reciclados, contribuir al cultivo de árboles, entre otras acciones que usan para prevalecer y revertir el daño al medio ambiente, son más atractivas para invertir?	1,10	,298	52
¿Cree usted en la rentabilidad de los negocios de responsabilidad ambiental?	1,08	,269	52

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 48. Estadísticos de escala – Cuestionario Golden Project

**Estadísticos de la escala**

Media	Varianza	Desviación típica	N de elementos
8,71	1,268	1,126	8

Fuente. Elaboración propia



Tabla 49. Resumen de las preguntas de cuestionario Golden Project

Resumen de los casos

	¿Cree usted que, a nivel nacional, en Lima metropolitana es el lugar donde los emprendimientos son mayores ?	¿Cree usted que, en lima metropolitana abundan emprendedores inactivos por falta de capital?	¿Cree usted que en Lima metropolitana existen emprendedores potenciales que desearían asociarse con alguien que pueda capitalizar sus ideas de negocio y respaldar estas mediante asesorías empresariales?	¿Cree usted que el ofrecer capitalizar emprendimientos y respaldar su éxito participando en la gestión de estas es una propuesta atractiva que aceptaría en caso usted sea el interesado?	¿Reconoce usted que el cuidado medio ambiental lo beneficia a usted en su salud y a todas las personas del mundo ?	¿Cree usted que la extinción de recursos primarios podría extinguirse a causa de la contaminación ambiental ?	¿Cree usted que las empresas que demuestran su responsabilidad ambiental, a través de usar materiales reciclados, contribuir al cultivo de árboles, entre otras acciones que usan para prevalecer y revertir el daño al medio ambiente, son más atractivas para invertir?	¿Cree usted en la rentabilidad de los negocios de responsabilidad ambiental?
1	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI
2	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO
3	SI	SI	NO	NO	SI	SI	SI	SI
4	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
5	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI	SI
6	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
7	SI	NO	NO	SI	SI	SI	SI	SI
8	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
9	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
10	NO	SI	SI	SI	SI	NO	NO	NO

11	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
12	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI
13	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
14	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI	SI
15	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
16	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI	SI
17	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
18	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
19	SI	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI
20	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO
21	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
22	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI
23	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
24	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
25	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI
26	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
27	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
28	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
29	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
30	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
31	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
32	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
33	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
34	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
35	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
36	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
37	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
38	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI
39	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
40	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
41	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI
42	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
43	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
44	NO	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI
45	SI	SI	NO	NO	NO	NO	SI	NO
46	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI	SI
47	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
48	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI
49	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
50	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
51	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
52	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI

Tot al	N	52	52	52	52	52	52	52	52
-----------	---	----	----	----	----	----	----	----	----

a. Limitado a los primeros 100 casos.

Fuente: Elaboración propia

✓ **Tabla de frecuencia**

Tabla 50. Tabla de resultados, pregunta 1

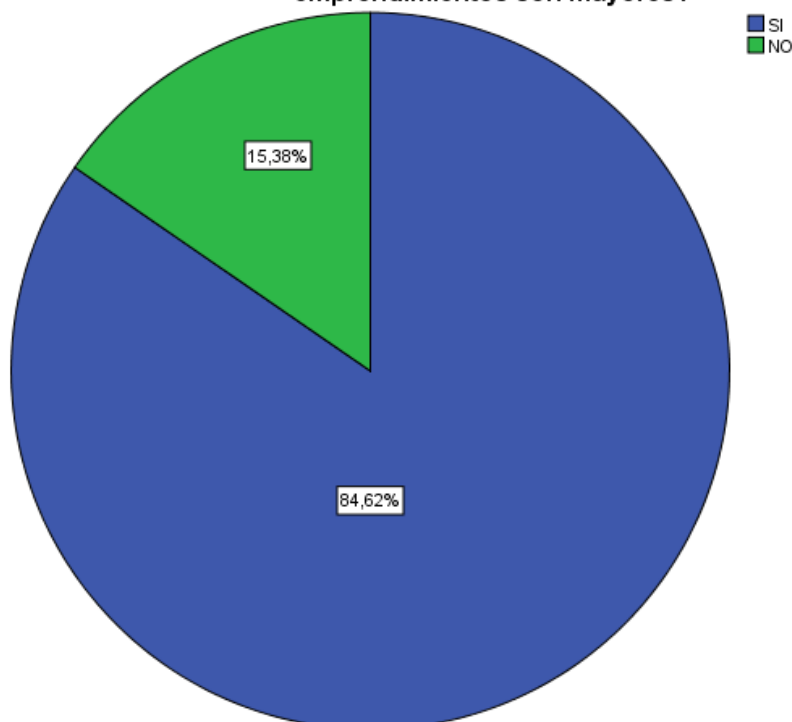
¿Cree usted que, a nivel nacional, en Lima metropolitana es el lugar donde los emprendimientos son mayores?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	44	84,6	84,6	84,6
Válidos NO	8	15,4	15,4	100,0
Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 13. Resultados de pregunta 1, cuestionario Golden Project

¿Cree usted que, a nivel nacional, en Lima metropolitana es el lugar donde los emprendimientos son mayores?



Fuente: Elaboración propia

**Interpretación:**

En el gráfico se puede observar que, de las 52 personas encuestadas, 44 de ellas representados con el 84,62% creen que a nivel nacional en Lima metropolitana se desarrollan la mayoría de emprendimientos, mientras los 8 restantes representados con el 15,38% opinan lo contrario.

Tabla 51. Tabla de resultados, pregunta 2

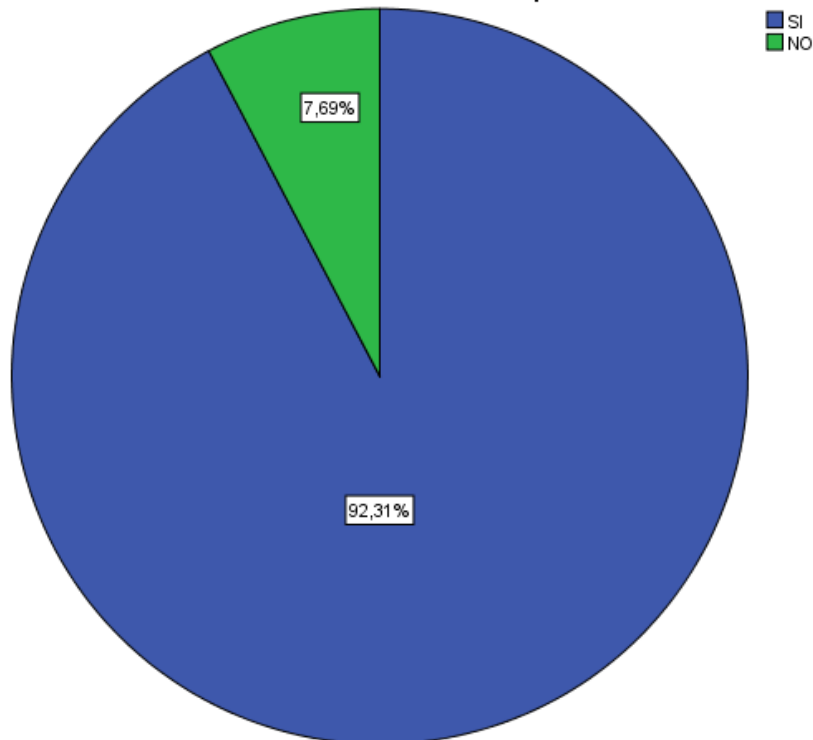
¿Cree usted que, en lima metropolitana abundan emprendedores inactivos por falta de capital?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	48	92,3	92,3	92,3
Válidos NO	4	7,7	7,7	100,0
Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 14. Resultados de pregunta 2, cuestionario Golden Project

¿Cree usted que, en lima metropolitana abundan emprendedores inactivos por falta de capital?



Fuente: Elaboración propia

**Interpretación:**

En el gráfico se puede observar que, de las 52 personas encuestadas, 48 de ellas representados con el 92,31% opinan que en Lima metropolitana abundan emprendedores inactivos por falta de capital, mientras que las otras 4 personas representados con el 7,69% opinan lo contrario.

Tabla 52. Tabla de resultados, pregunta 3

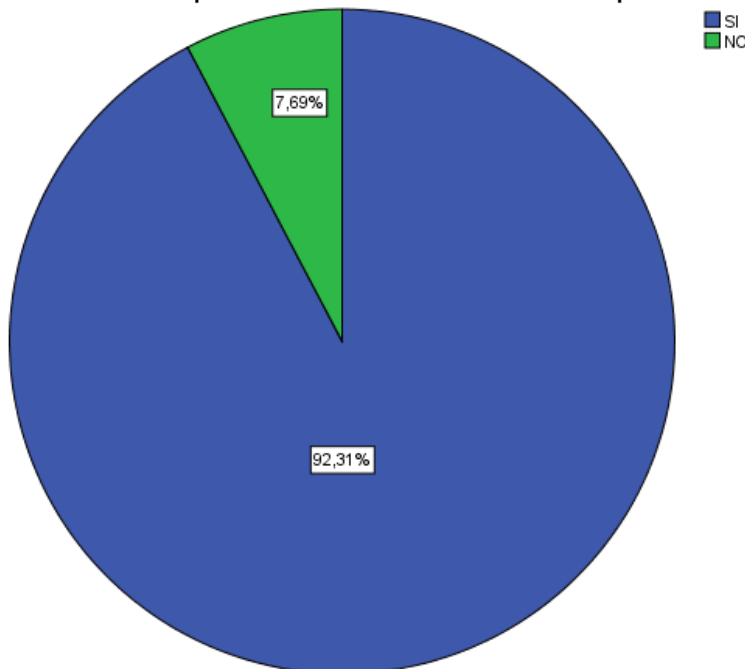
**¿Cree usted que en Lima metropolitana existen emprendedores potenciales que desearían asociarse con alguien que pueda capitalizar sus ideas de negocio y respaldar estas mediante asesorías empresariales?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	48	92,3	92,3	92,3
Válidos NO	4	7,7	7,7	100,0
Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 15. Resultados de pregunta 3, cuestionario Golden Project

**¿Cree usted que en Lima metropolitana existen emprendedores potenciales que desearían asociarse con alguien que pueda capitalizar sus ideas de negocio y respaldar estas mediante asesorías empresariales?**



Fuente: Elaboración propia

**Interpretación:**

En el gráfico se puede observar que, de las 52 personas encuestadas, 48 de ellas representados con el 92,31% opinan que existen emprendedores potenciales que desearían asociarse con personas capitalistas para ejercer sus planes de negocio y respaldar el ejercicio de estas mismas mediante asesorías empresariales, mientras que los 4 restantes representados con el 7,39% opinan lo contrario.

Tabla 53. Tabla de resultados, pregunta 4

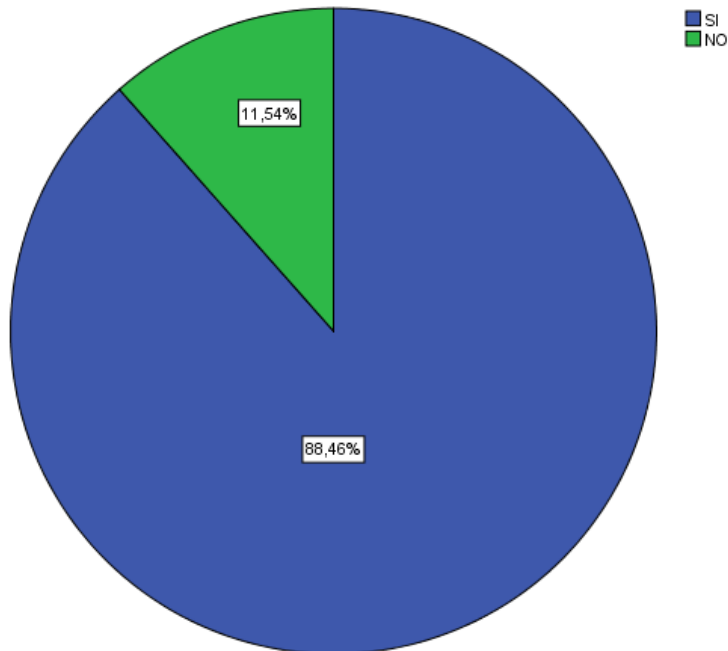
¿Cree usted que el ofrecer capitalizar emprendimientos y respaldar su éxito participando en la gestión de estas es una propuesta atractiva que aceptaría en caso usted sea el interesado?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	46	88,5	88,5	88,5
Válidos NO	6	11,5	11,5	100,0
Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 16. Resultados de pregunta 4, cuestionario Golden Project

¿Cree usted que el ofrecer capitalizar emprendimientos y respaldar su éxito participando en la gestión de estas es una propuesta atractiva que aceptaría en caso usted sea el interesado?



Fuente: Elaboración propia

**Interpretación:**

En el gráfico se puede observar que, de las 52 personas encuestadas, 46 de ellas representados con el 88,46% estaría interesado en que capitalicen sus ideas de negocio y participen en la gestión de ellas, con el fin de poner en ejercicio sus emprendimientos, mientras que los otros 6 restantes representados con el 11,54% no estarían interesados en dicha propuesta.

Tabla 54. Tabla de resultados, pregunta 5

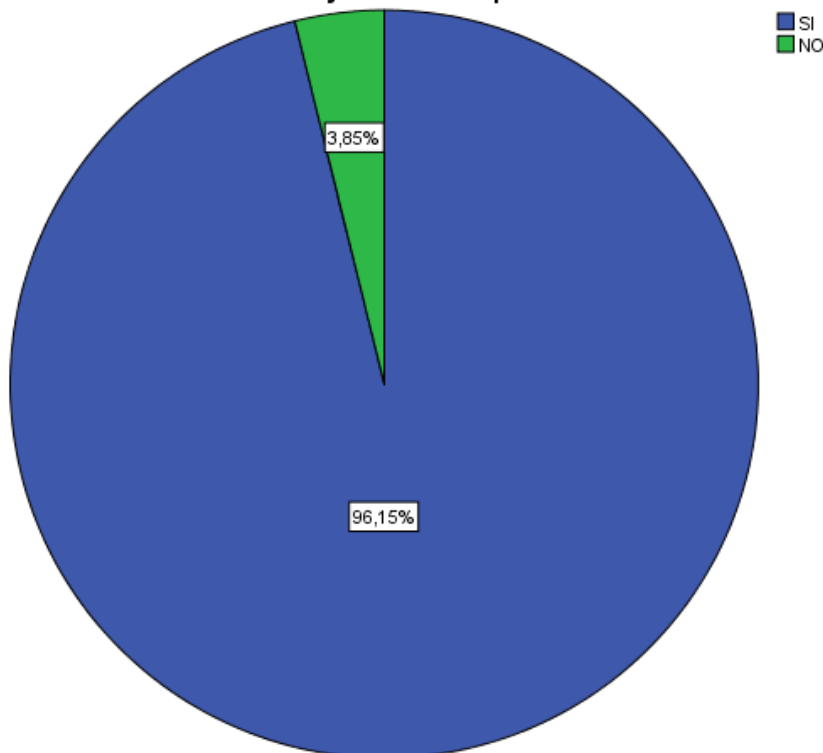
¿Reconoce usted que el cuidado medio ambiental lo beneficia a usted en su salud y a todas las personas del mundo?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	50	96,2	96,2	96,2
Válidos NO	2	3,8	3,8	100,0
Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 17. Resultados de pregunta 5, cuestionario Golden Project

¿Reconoce usted que el cuidado medio ambiental lo beneficia a usted en su salud y a todas las personas del mundo?



Fuente: Elaboración propia

**Interpretación:**

En el gráfico se puede observar que, de las 52 personas encuestadas, 50 de ellas representados con 96,15% opina que el cuidado del medio ambiente los beneficia a cada uno de ellos así mismo a su salud, mientras que los 2 restantes representados con 3,85% opina lo contrario.



Tabla 55. Tabla de resultados, pregunta 6

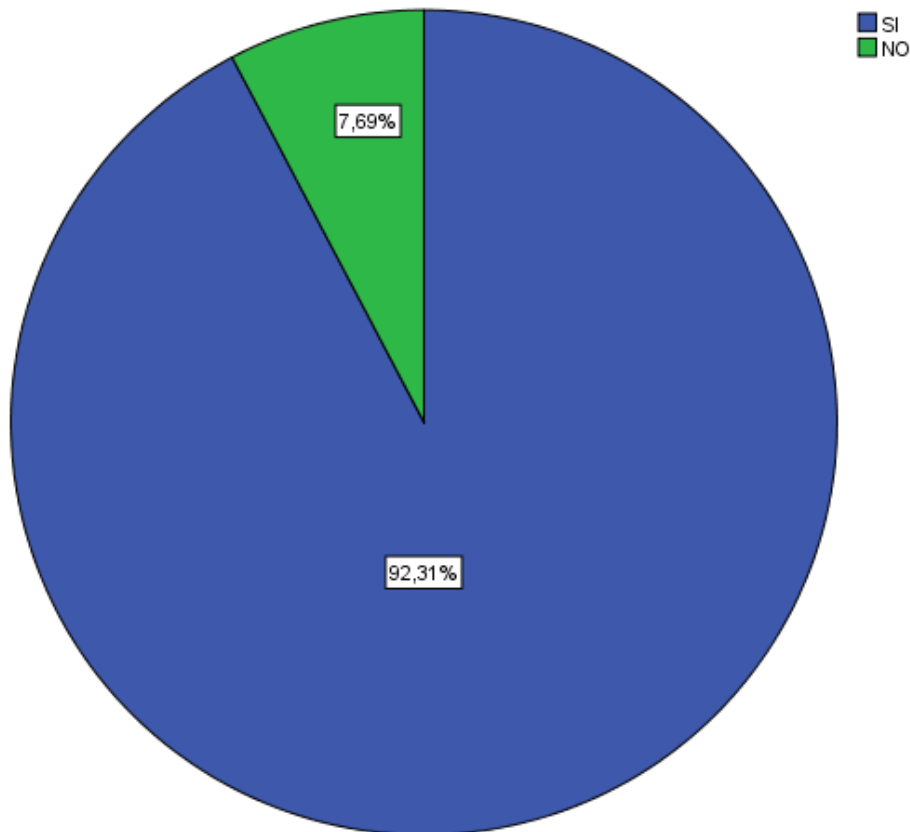
¿Cree usted que la extinción de recursos primarios podría extinguirse a causa de la contaminación ambiental?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	48	92,3	92,3	92,3
Válidos NO	4	7,7	7,7	100,0
Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 18. Resultados de pregunta 6, cuestionario Golden Project

¿Cree usted que la extinción de recursos primarios podría extinguirse a causa de la contaminación ambiental?



Fuente: Elaboración propia

**Interpretación:**

En el gráfico se puede observar que, de las 52 personas encuestadas, 48 de ellas representados con el 92,31% opinan que los recursos primarios podrían extinguirse a causa de la contaminación ambiental, mientras los 4 encuestados restantes representados con el 7,69% opinan que no.

Tabla 56. Tabla de resultados, pregunta 7

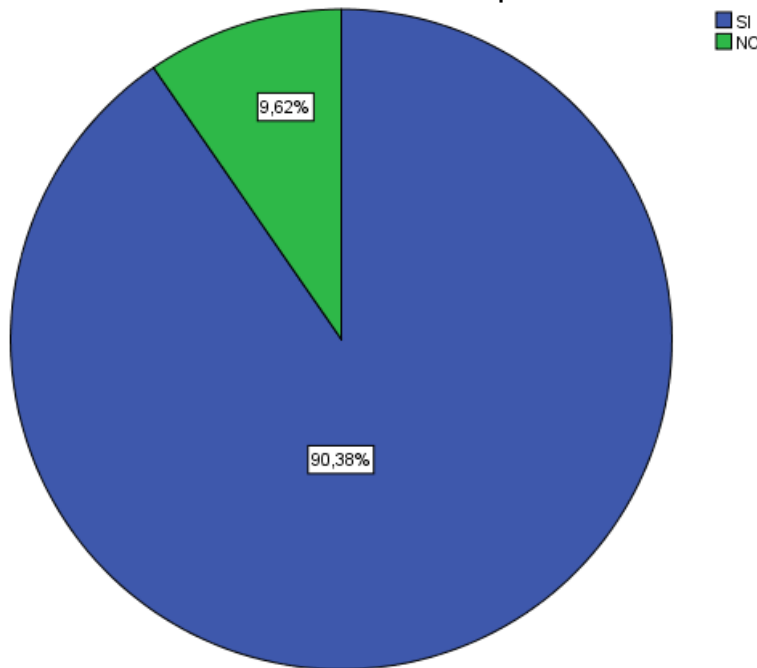
**¿Cree usted que las empresas que demuestran su responsabilidad ambiental, a través de usar materiales reciclados, contribuir al cultivo de árboles, entre otras acciones que usan para prevalecer y revertir el daño al medio ambiente, son más atractivas para invertir?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos SI	47	90,4	90,4	90,4
NO	5	9,6	9,6	100,0
Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 19. Resultados de pregunta 7, cuestionario Golden Project

**¿Cree usted que las empresas que demuestran su responsabilidad ambiental, a través de usar materiales reciclados, contribuir al cultivo de árboles, entre otras acciones que usan para prevalecer y revertir el daño al medio ambiente, son más atractivas para**



Fuente: Elaboración propia

**Interpretación:**

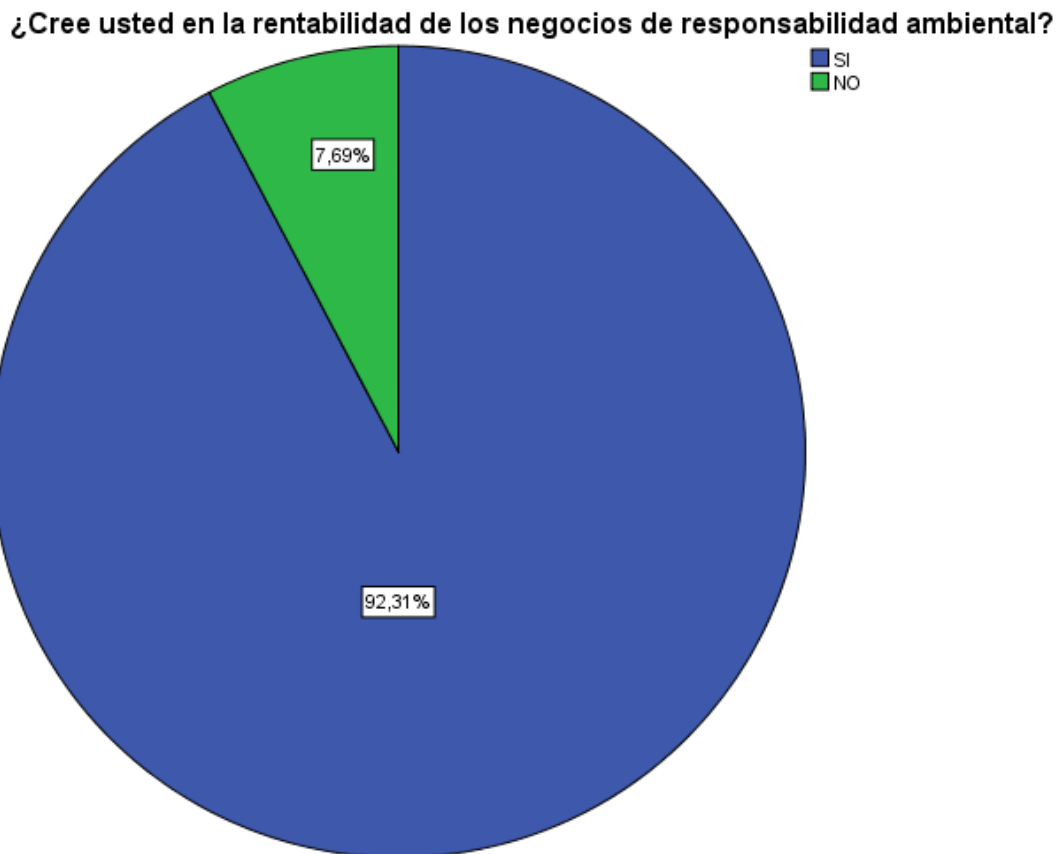
En el gráfico se puede observar que, de las 52 personas encuestadas, 47 de ellas representados con el 90,38% opinan que las empresas que demuestran su responsabilidad ambiental, a través de usar materiales reciclados, contribuir al cultivo de árboles, entre otras acciones que usan para prevalecer y revertir el daño al medio ambiente, son más atractivas para invertir, mientras que los 5 restantes representados con el 9,62% opinan lo contrario.

Tabla 57. Tabla de resultados, pregunta 8

¿Cree usted en la rentabilidad de los negocios de responsabilidad ambiental?				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos SI	48	92,3	92,3	92,3
NO	4	7,7	7,7	100,0
Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 20. Resultados de pregunta 8, cuestionario Golden Project



Fuente: Elaboración propia

**Interpretación:**

En el gráfico se puede observar que, de las 52 personas encuestadas, 48 de ellas representados con el 92,31% creen en la rentabilidad de los negocios de responsabilidad ambiental, mientras que los 4 restantes representados con el 7,69% opinan lo contrario.

## V. DISCUSIÓN

- I. En el presente trabajo de tesis se determinó la demanda para el plan de negocio Golden Project, teniendo una gran demanda potencial, pero el cuál solo podrá dar soporte en su año inicial a 10 emprendimientos, se destaca que este plan de negocio tiene como gran valor agregado dar asesorías personalizadas a cada emprendimiento que pase a ser de su cartera, por lo que es importante el asesoramiento para disminuir el riesgo de morbilidad de estas nuevas empresas, esto se compara a lo estudiado por Álvarez y Jiménez (2020) donde buscan la solidez empresarial de las corporaciones que los solicitan a través de asesorías personalizadas, los cuáles presentaron en su trabajo que asesorar a estas empresas son necesarias para reducir su riesgo de morbilidad.
- II. El estudio realizado en base a la viabilidad técnica del proyecto tiene mención como mejor lugar de operaciones presenciales en el distrito de Carabaylo, el cual el local ubicado en esta zona tuvo como puntos a favor indiscutibles el acondicionamiento de local y estacionamiento de vehículos, así mismo esta área tiene disponibilidad y el espacio suficiente para el trabajo adecuado de todas las áreas funcionales de la empresa, cumpliendo con todos los protocolos de defensa civil y bio seguridad para el adecuado funcionamiento de esta organización, esto se asemeja a la investigación realizada por Cedeño y Espinoza (2018), donde se evaluaron aspectos técnicos para situarse en Guayaquil, reconociendo el gran mercado atractivo de aquel lugar para realizar sus operaciones.
- III. El trabajo pertenece a la futura persona Jurídica Golden Project S.A.C. bajo la participación de dos accionistas que se dividirán en 50% las participaciones legales de la empresa en formación, siendo el primero Jose Sander Chumbiray Huarez en sociedad con Jennifer Patricia Chumbiray Huarez, de manera similar a lo que realiza; Encalada, Cecilia [et al], (2020) en su trabajo de investigación: Proyecto para implementar asesoría profesional integral empresarial digital “APIE” quien depende de una junta de socios, estudio que se realizó de igual manera en Lima, Perú la cual se encuentra en ejercicio.

- IV. Según lo encuestado se determinó que la población de lima metropolitana ve muy atractivo el invertir en emprendimientos de responsabilidad medio ambiental, datos el cual respaldan el 90.38% de 52 encuestados, además indican que ven rentable este tipo de negocios, cuyo dato es respaldado por el 92.31% de los 52 encuestados, datos similares reflejan el trabajo de investigación de Cedeño y Espinoza (2018) quienes prestan asesoría a todo tipo de empresas, incluyendo a las de gran responsabilidad medio-ambiental, los cuales son realizados en Guayaquil bajo el nombre de KLEINSAD S.A.
- V. Según los resultados en el diagrama de flujo de caja económico del proyecto a plazo de 5 años, se tiene un acumulado de ingresos finales el monto de s/. 1.172,623.00 dicho flujo de caja tiene como VANE: 331.917, siendo este resultado mayor a 0 el cual hace al plan de negocio viable, así mismo tiene un TIRE representado en 139.03% el cuál siendo mayor al COK 34.34%, representa su viabilidad, números mayores a los del estudio de Cecilia [et al], (2020) en su trabajo de investigación: Proyecto para implementar asesoría profesional integral empresarial digital "APIE", realizado por 4 autores de la universidad peruana de ciencias aplicadas, el cual tuvo como VAN s/.148.444 y un TIR de 53%, en comparativa siendo Golden Project un plan de negocio mucho más rentable.

## **VI. CONCLUSIONES**

- I. Para reconocer nuestro tamaño de mercado, en el estudio de población se utilizaron datos de estudios socioeconómicos del APEIM, para establecer la cantidad de personas que cumplan con los filtros propuestos para el estudio de mercado, el cual solo se consideró solo a pobladores residentes en Lima metropolitana mayores de edad.
- II. En la etapa de viabilidad de mercado se reconoció a través de la pregunta: ¿Cree usted que el ofrecer capitalizar emprendimientos y respaldar su éxito participando en la gestión de estas es una propuesta atractiva que aceptaría en caso usted sea el interesado?, que el proyecto presentaría gran acogida en el mercado de Lima metropolitana.
- III. Para el lugar de operacionalización del negocio según lo estudiado en viabilidad Técnica, los puntos como acondicionamiento, seguridad y estacionamiento son muy importantes para el desarrollo sin problemas de la misma.
- IV. Es necesario contar con los protocolos de seguridad, y sanidad, para el correcto funcionamiento de la empresa bajo estándares donde no se expone la vida y la salud a los trabajadores del plan de negocio, cuyo valor va a estar respaldado bajo autorización del municipio, en este caso del distrito de Carabaylo, donde Golden Project se establecerá físicamente, según lo mencionado en estudios de Viabilidad legal.
- V. Para los estudios de viabilidad Medio ambiental, se concluye que los planes de negocio con responsabilidad medio ambiental son atractivos para el mercado de Lima Metropolitana, las personarías invertirían en este tipo de negocios y creen fuertemente en la rentabilidad de ellos, datos según la encuesta realizada a 52 personas que cumplieron con los estándares de población.
- VI. Los estudios de Viabilidad Económica – Financiera del plan de negocio, aprueban su viabilidad por los resultados en el VANE y TIRE procesados, se menciona también la exclusión de evaluación de VANF y TIRF ya que el plan de negocio se planteó poner en marcha con el presupuesto de aportes propios de la sociedad en formación.

## **VII. RECOMENDACIONES**

- I. Realizar la puesta en marcha en base a los resultados por la población estudiada, ya que este proyecto respalda los datos del APEIM el cual es un programa de estudios socio económicos de alta confiabilidad.
- II. Realizar la captación de idearios potenciales de negocio, que, según lo encuestado e interpretado, los pobladores de Lima metropolitana están interesados en capitalizar sus ideas de negocios con la modalidad que ofrece Golden Project.
- III. Rediseñar el acondicionamiento del local periódicamente, así mismo como las condiciones de cochera/ estacionamiento y cumplir con las políticas de protocolos apenas inicie las operaciones del plan de negocio.
- IV. Tener en cuenta los tiempos de renovación de licencias municipales por seguridad y sanidad del local a ejercer, de esta manera respaldar la vida y salud de los trabajadores de esta nueva organización.
- V. Realizar ferias convocatorias de propuestas de negocio con responsabilidad medio ambientales, y de esta manera hacer popular a Golden Project como empresa comprometida con el cuidado del medio ambiente.
- VI. Poner en marcha plan de negocio Golden Project con el respaldo de los datos de la evaluación económica los cuales confirman un gran nivel de rentabilidad del mismo negocio.

## REFERENCIAS

1. ACUNA SILLO, Elba Lourdes. Emprendimiento y resiliencia: caso de las bodegas de barrio en el Perú durante la pandemia de covid-19. *Desde el Sur* [online]. 2021, vol.13, n.1 [fecha de Consulta 08 de octubre de 2021], e0007. Disponible en: <[http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2415-09592021000100007&Ing=es&nrm=iso](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2415-09592021000100007&Ing=es&nrm=iso)>. ISSN 2076-2674
2. ALARCO, Germán; CASTILLO, César y LEIVA, Favio. Desigualdad factorial, personal y de la riqueza en Perú, 1950-2016. *Prob. Des* [online]. 2019, vol.50, n.197 [fecha de Consulta 21 octubre de 2021], pp.31-58. Disponible en: <[http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0301-70362019000200031&Ing=es&nrm=iso](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362019000200031&Ing=es&nrm=iso)>. Epub 18-Oct-2019. ISSN 0301-7036.
3. ALVAREZ, Diana and JIMENEZ, Karina. CONSULTANCY AND ADVICE: A STRATEGIC PARTNER FOR BUSINESS STRENGTHENING OF MIPYMES IN COLOMBIA. To tend. [online]. 2020, vol.21, n.1 [cited 2021-06-02], pp. 252-271. Available at: Disponible en: [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0124-86932020000100252&lang=es](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0124-86932020000100252&lang=es) ISSN 0124-8693. 2539-0554.
4. AMADOR MARTINEZ, María de Lourdes; GARCIA HERNANDEZ, Yessica y DIAZ QUINTANILLA, Jeanette Fabiola. Comparación del perfil emprendedor en estudiantes del área empresarial e industrial México-Perú. *RIDE. Rev. Iberoam. Investig. Desarro. Educ* [online]. 2020, vol.10, n.20 [fecha de Consulta 12 de junio de 2021], e007. Disponible en: [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2007-74672020000100107&lang=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-74672020000100107&lang=es) ISSN 2007-7467
5. ARENAS, Erick. Business plan for the creation and implementation of a comprehensive advisory and consulting company for SMEs in the city of Arequipa, 2017. Thesis (Industrial Engineering). Arequipa: National University of San Agustín, 2017. 118 pp. Available in: <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/2979/liarjaem.pdf?sequence=1&isAllowed=y>



6. ARIAS-GÓMEZ, Jesús, VILLASÍS-KEEVER, Miguel Ángel, MIRANDA NOVALES, María Guadalupe The research protocol III: the study population. *Revista Alergia México* [online]. 2016, 63 (2), 201-206 [Consultation date June 12, 2021]. Available en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=486755023011> ISSN: 0002-5151.
7. AYELEN, Julieta y HERNAN, Federico. ¿Crecimiento, desarrollo o «milagro»? Aportes para un análisis histórico-estructural de la realidad peruana. *Econ. y Desarrollo* [online]. 2019, vol.162, n.º 2 [Fecha de consulta: 02 de junio de 2021]. Disponible en: [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0252-85842019000200005&lang=es](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0252-85842019000200005&lang=es) ISSN: 0252-8584
8. BAENA, Guillermina, 2017. Metodología de la investigación: Serie integral por competencias [en línea]. 3.ª ed. México: Grupo Editorial Patria [Fecha de consulta: 08 de junio de 2021]. ISBN 9786077447481. Disponible en: [http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales\\_de\\_consulta/Drogas\\_de\\_Abuso/Articulos/metodologia%20de%20la%20investigacion.pdf](http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/metodologia%20de%20la%20investigacion.pdf).
9. BAENA, Guillermina. RESEARCH Methodology Comprehensive series by competencias. 3rd. ed. México: Grupo Editorial Patria, 2017. 157 pp. ISBN: 978-607-744-748-1
10. BARROS, Víctor Manuel; GALLEGOS-ZURITA, Diana Ercilia and PAVON-BRITO, Christian Antonio. Sampling for data collection about the teaching of experimental physics in Guayaquil. *Rev. Lasallista Investig.* [on-line]. 2018, vol.15, n.2 [Consultation date June 12, 2021], pp.223-231. Available from: [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1794-44492018000200223&lng=en&nrm=iso](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1794-44492018000200223&lng=en&nrm=iso). ISSN 1794-4449
11. Business PLAN for undertakings of the actors and organizations of the popular and solidarity economy by BAQUE, Lisenia [et. to the.]. *University and Society* [online]. 2020, vol.12, no. 4 [Consultation date June 12, 2021], pp.120-125. Available in: [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2218-36202020000400120#B1](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202020000400120#B1) ISSN 2218-3620.
12. CARCAUSTO, Humberto and MORALES, Juan. Publications on research ethics in indexed Peruvian biomedical journals. *An. Fac. Med.* [on-line]. 2017,

- vol.78, n.2 [Consultation date June 12, 2021], pp.166-170. Available in: <[http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1025-55832017000200009&lng=es&nrm=iso](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1025-55832017000200009&lng=es&nrm=iso)>. ISSN 1025-5583.
13. CEDEÑO, Katherine and ESPINOZA, Carlos. "Design of corporate identity to position business advisory services companies", *Observatorio de la Economía Latinoamericana Magazine* [Online]. September 2018. [Date of consultation: June 02, 2021]. <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/identidad-corporativa.html> ISSN: 1696-8352.
  14. CEVALLOS, Ángela. Evaluación financiera de proyectos de inversión para la PYMES. *Dominio de las Ciencias*, [S.l.], v.5, n.º 3:375-390, jul. 2019. Disponible en: <<https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/941>>. ISSN 2477-8818
  15. CHANAME, Olga. Análisis de viabilidad de un proyecto de servicios empresariales en la universidad César Vallejo, Chiclayo, 2016. Tesis (Ingeniería Empresarial). Lambayeque: Universidad César Vallejo, 2016. 203 pp. Disponible en: [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/10921/chaname\\_mo.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/10921/chaname_mo.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
  16. CHAVERRI, Diego. Delimitation and justification of research problems in social sciences, *Journal of social sciences*. 2017. No. 157,185-193 pp, [Date consulted: June 02, 2021]. Available in: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6309677> ISSN: 0482-5276
  17. DÍAZ, Víctor y CALZADILLA Aracelis. Artículos científicos, tipos de investigación y productividad científica en las Ciencias de la Salud (2016). *Revista Ciencias De La Salud*, 14(01), 115-121. Disponible en: <http://www.scielo.org.co/pdf/recis/v14n1/v14n1a11.pdf> ISSN: 1692-7273
  18. DONZA, Eduardo. La incidencia de la cuarentena en el escenario laboral del Área Metropolitana de Buenos Aires. *Trab. soc.* [online]. 2021, vol.21, n.36 [fecha de Consulta 08 octubre de 2021], pp.29-53. Disponible en: [http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1514-68712021000100029&lang=es](http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1514-68712021000100029&lang=es) ISSN 1514-6871.

19. FLORES ROMERO, Martha Beatriz; GUERRERO DAVALOS, Cuauhtémoc and GONZALEZ SANTOYO, Federico. Location of companies using fuzzy logic: strategy for their positioning. *Count. Adm* [online]. 2020, vol.65, n.2 [Consultation date June 12, 2021], Available at: [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0186-10422020000200007&lang=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422020000200007&lang=es) ISSN 0186-1042
20. GARCÍA, Nancy, SAAVEDRA, Patricia y GARCÍA, Nidia. Estudio De Impacto Del Financiamiento Microempresarial en Tunja (Colombia) Y Arequipa (Perú). *Hacia Una Cultura De Éxito Financiero Empresarial*. Tzhoecoen, 9(2):20-28, 2017. Disponible en: <https://doaj.org/article/a387b181c6374b3595b103703d20796d> ISSN: 1997-3985, 1997-8731.
21. GOMEZ, Gerardo; MENA, Ana y BELTRAN LOPEZ, Robert. Estudio de los factores determinantes del crecimiento de las cajas municipales de ahorro y crédito del Perú. *Contad. Adm* [online]. 2019, vol.64, n.3 [fecha de Consulta 21 octubre de 2021], e112. Disponible en: <[http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0186-10422019000400008&lng=es&nrm=iso](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422019000400008&lng=es&nrm=iso)>. Epub 18-Ago-2020. ISSN 0186-1042.
22. GONZALES, Ana, VICIOSO, Ramón. Legal aspects in the constitution of a company: Theoretical foundation for entrepreneurs in Education [online]. 2018, vol.39, n.10 [Consultation date June 12, 2021], pp.8-9. Available in: <https://www.revistaespacios.com/a18v39n10/a18v39n10p08.pdf> ISSN 0798-1015
23. GONZÁLEZ, Alma, ROJAS, Oliver and RUELAS, Isabel. Technical, financial, social and market feasibility of a fingerprint access system based on a mixed methodology. *Journal of Economic Development*. 2017, 4-13: 57-63. Available in: [https://www.ecorfan.org/bolivia/researchjournals/Desarrollo\\_Economico/vol4num13/Revista\\_de\\_Development\\_Econ%C3%B3mico\\_V4\\_N13\\_7.pdf](https://www.ecorfan.org/bolivia/researchjournals/Desarrollo_Economico/vol4num13/Revista_de_Development_Econ%C3%B3mico_V4_N13_7.pdf) ISSN: 2410-4019
24. GUERRERO, Maribel and SANTAMARIA-VELASCO, Carlos. Ecosystem and entrepreneurial activity in Mexico: an exploratory analysis. *Perf.*

- latinoam. [on-line]. 2020, vol.28, no. 55. [Date of consultation: May 02, 2021]. Available in: [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0188-76532020000100227&lang=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-76532020000100227&lang=es) ISSN 0188-7653.
25. GUEVAR, Gladys, VERDESOTO, Alexis and CASTRO, Nelly. Educational research methodologies (descriptive, experimental, participatory, and action research). 2020. RECIMUNDO, 4 (3), 163-173. [https://doi.org/10.26820/recimundo/4.\(3\).julio.2020.163-173](https://doi.org/10.26820/recimundo/4.(3).julio.2020.163-173) ISSN: 2588-073X
26. HORNA ZEGARRA, Indalecio Enrique. Perspectives of corporate financing and the Peruvian securities market. Challenges [online]. 2020, vol.10, n.19 [Consultation date October 8, 2021], pp.135-152. Available at: <[http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1390-86182020000100135&lng=es&nrm=iso](http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1390-86182020000100135&lng=es&nrm=iso)>. ISSN 1390-8618
27. JAQUE, Cintia Rosmeri Cuenca et al. Economic and health aspects in times of quarantine due to COVID 19 in the Peruvian population, year 2020. Rev. Fac. Medicine. Hum. [online]. 2020, vol.20, n.4 [Accessed October 08, 2021], pp. 630-639. Available in: [http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2308-05312020000400630&lang=es](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2308-05312020000400630&lang=es) ISSN 1814-5469.
28. KRAUSS, Catherine et al. Intención emprendedora en estudiantes de ciencias de la salud de la Universidad Católica del Uruguay. *Enfermería (Montevideo)* [online]. 2018, vol.7, n.1 [fecha de Consulta 12 de junio de 2021], pp.43-56. Disponible en: <[http://www.scielo.edu.uy/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2393-66062018000100043&lng=es&nrm=iso](http://www.scielo.edu.uy/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2393-66062018000100043&lng=es&nrm=iso)>. ISSN 1688-8375.
29. LEÓN MENDOZA, J. Entrepreneurship of own businesses in Peru: the role of personal sociodemographic factors at the department level. Management Studies, [s. l.], v. 34, n. 146, p. 19–33, 2018. Available in: [http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-59232018000100019&script=sci\\_abstract&tlng=es](http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-59232018000100019&script=sci_abstract&tlng=es) ISSN 0123-5923
30. MAROSCIA, Carla and RUIZ, Paula Cecilia. Civil Society Organizations In Times Of Pandemic. Reflections Towards a New Normal: New Challenges or

- Same Realities? Science. adm. [on-line]. 2021, n.17 [Consultation date October 8, 2021], pp.97-107. Available in: <[http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2314-37382021000100097&lng=es&nrm=iso](http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2314-37382021000100097&lng=es&nrm=iso)>. ISSN 0009-6784.
31. MATEO, Josué Robson Andrade, [et. al]. Plan de negocios: demostración de empresa usando la tecnología de la información como un recurso. Revista científica multidisciplinaria base de conocimiento. Vol. 7, año 1, p. 1:15 de agosto de 2016. Disponible en: <https://www.nucleodoconhecimento.com.br/administracion-de-empresas/plan-de-negocio-empresa-demo> ISSN: 0959-2448
32. MENDOZA, Jairo and VELIZ, Mercedes. Impact generated by market research on decision-making by management. ECA Sinergia Magazine. 2018, vol. 9 (2): 68-79. Available in: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6726419> ISSN: 1390-6623
33. MIR, Julia. Cómo crear un plan de negocio útil y creíble. España: Libros de Cabecera, 2019. 244 pp. Disponible en: [https://books.google.com.pe/books?id=8PK0DwAAQBAJ&dq=que+es+el+plan+de+negocios&source=gbs\\_navlinks\\_s](https://books.google.com.pe/books?id=8PK0DwAAQBAJ&dq=que+es+el+plan+de+negocios&source=gbs_navlinks_s) ISBN: 8412067525
34. OTZEN, Tamara and MANTEROLA, Carlos. Sampling Techniques on a Study Population. Int. J. Morphol. [on-line]. 2017, vol.35, n.1 [Consultation date October 08, 2021], pp.227-232. Available in: <[http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0717-95022017000100037&lng=es&nrm=iso](http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0717-95022017000100037&lng=es&nrm=iso)>. ISSN 0717-9502.
35. PAREDES, Juan. Estrategias Empresariales De Las Industrias Culturales en Contextos De Crecimiento Económico: Un Análisis Cualitativo De La Evolución Del Sector Cultural en El Perú en El Período 2005-2015. Revista Turismo y Patrimonio, 1(10):69–85, 2016. Disponible en: <http://ojs.revistaturismoypatrimonio.com/index.php/typ/article/download/26/18/> ISSN: 1680-9556
36. PARRA, Jeniree and La Madriz Jenniz. Budgeting as an instrument of financial control in small businesses with a family structure. Electronic Scientific Journal of Management Sciences. 2017, 13 (48): 33-48. Available in: <https://www.redalyc.org/pdf/782/78253678003.pdf> ISSN: 1856-1810

37. PEREZ ESPINOZA, María José; ESPINOZA CARRION, Cacibel and PERALTA MOCHA, Beatriz. corporate social responsibility and its environmental approach: a sustainable vision for the future. *University and Society* [online]. 2016, vol.8, n.3 [Consultation date October 8, 2021], pp.169-178. Available in: <[http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2218-36202016000300023&lng=es&nrm=iso](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202016000300023&lng=es&nrm=iso)>. ISSN 2218-3620.
38. PROYECTO para implementar asesoría profesional integral empresarial digital “APIE” por Encalada, Cecilia [et al]. Tesis (Master en Administración de empresas). Lima: Universidad peruana de ciencias aplicadas, 2020. 127 pp. Disponible en: <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/655022>
39. REVISTA Eletrônica de administração [online]. Porto Alegre: Escola de Administração da UFRGS, 2019 [data da consulta: 21 de outubro de 2021]. P. 96-118. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/read/a/WrgNr998nqJzF8QkpXVBgXk/?format=html&lang=es>
40. VARONA-CASTILLO, Luis y GONZALES-CASTILLO, Jorge Ricardo. Crecimiento económico y distribución del ingreso en Perú. *Prob. Des* [online]. 2021, vol.52, n.205 [fecha de Consulta 08 de Octubre de 2021], pp.79-107. Disponible en: <[http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0301-70362021000200079&lng=es&nrm=iso](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362021000200079&lng=es&nrm=iso)>. Epub 23-Ago-2021. ISSN 0301-7036.

## ANEXOS

### APEIM - Base de datos de niveles socioeconómicos utilizados para determinar la población del trabajo de investigación



## Matriz de Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES				
<p><b>Problema General</b></p> <p>¿Cuáles son las características particulares de viabilidad del plan de negocio Golden Project para impulsar emprendimientos en Lima Metropolitana, 2021?</p> <p><b>Problemas Específicos</b></p> <p>¿Cuáles serán las características de mercado para determinar la viabilidad del plan de negocio Golden Project para impulsar nuevos emprendimientos en Lima metropolitana 2021?</p> <p>¿Cuáles serán los datos que respaldarán la viabilidad técnica del plan de negocio Golden Project para impulsar nuevos emprendimientos en Lima metropolitana 2021?</p> <p>¿Cuáles serán los aspectos legales-organizacionales a definir del plan de negocio Golden Project para impulsar nuevos emprendimientos en Lima metropolitana 2021?</p> <p>¿Cuáles serán las características del enfoque impacto-ambiental del plan</p>	<p><b>Objetivo General</b></p> <p>Determinar si el plan de negocio Golden Project será un proyecto viable y exitoso.</p>	<p><b>Variable independiente: Planes de negocio</b></p>				
	<p><b>Objetivos Específicos</b></p> <p>Sustentar la viabilidad del plan de negocio Golden Project para impulsar nuevos emprendimientos en Lima metropolitana 2021.</p>	<p><b>Dimensiones</b></p>	<p><b>Indicadores</b></p>	<p><b>Ítems/Parámetros</b></p>	<p><b>Escala de medición</b></p>	<p><b>Niveles y Rangos</b></p>
	<p>Argumentar la viabilidad técnica del plan de negocio Golden Project para impulsar emprendimientos en Lima metropolitana 2021.</p>	<p><b>Viabilidad de mercado</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Segmentación de mercado</li> <li>Investigación de mercado</li> <li>Análisis de la demanda</li> <li>Análisis de la oferta</li> </ul>	<p>1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 y 8</p>	<p><b>NOMINAL</b></p> <p>1. Sí 2. No</p>	<p>Sí = 1 No = 0</p>
	<p>Argumentar la viabilidad legal-organizacional del plan de negocio Golden Project para impulsar emprendimientos en Lima metropolitana 2021.</p>	<p><b>Viabilidad técnica</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Localización de proyecto</li> <li>Tamaño y capacidad de proyecto</li> <li>Diagrama de flujo</li> </ul>	<p>Definición de indicadores</p>	<p><b>NOMINAL</b></p> <p>Descriptivo</p>	<p>Texto</p>
	<p>Argumentar el enfoque impacto-ambiental del plan de negocio Golden Project para impulsar</p>	<p><b>Viabilidad legal</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Requisitos legales para la creación del negocio en planificación</li> </ul>	<p>Definición de indicador</p>	<p><b>NOMINAL</b></p> <p>Descriptivo</p>	<p>Texto</p>
		<p><b>Viabilidad medio ambiental</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reconocimiento de la importancia del cuidado ambiental</li> <li>% Interesados en empresas con responsabilidad ambiental</li> </ul>	<p>9,10, 11, 12, 13, 14, 15 y 16</p>	<p><b>NOMINAL</b></p> <p>1. Sí 2. No</p>	<p>Sí = 1 No = 0</p>



<p>de negocio Golden Project para impulsar nuevos emprendimientos en Lima metropolitana 2021?</p> <p>¿Cuáles serán los datos que respaldarán la viabilidad económica-financiera del plan de negocio Golden Project para impulsar nuevos emprendimientos en Lima metropolitana 2021?</p>	<p>emprendimientos en Lima metropolitana 2021.</p> <p>Determinar la viabilidad económico-financiera del plan de negocio Golden Project para impulsar nuevos emprendimientos en Lima metropolitana 2021.</p>	<p><b>Viabilidad económico financiera</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• VAN</li> <li>• TIR</li> <li>• Flujo de caja económico-financiero</li> <li>• Análisis de sensibilidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• VAN&gt;0 ES VIABLE, &lt;0 NO ES VIABLE</li> <li>• TASA INTERNA DE RETORNO, MENOR PORCENTAJE, ASEGURADA RENTABILIDAD</li> <li>• Demostrar crecimiento en el periodo estimado según el plan de negocio</li> <li>• Análisis de volatilidad del instrumento</li> </ul>	<p><b>RAZÓN</b></p>	<p>Resultados</p>
---	---	---	--	---	---------------------	-------------------

<p><b>Enfoque:</b> Cualitativo</p> <p><b>Tipo:</b> Aplicada</p> <p><b>Nivel:</b> Descriptivo</p> <p><b>Diseño:</b> No experimental</p>	<p><b>Población:</b> 8'141,065 habitantes mayores de edad que residen en Lima metropolitana</p> <p><b>Muestra</b> 384 habitantes que sean mayores de edad residentes de Lima metropolitana.</p> <p><b>Muestreo:</b> carácter no probabilístico</p>	<p><b>Variable independiente:</b> Planes de negocio</p> <p><b>Técnicas:</b> Encuesta.</p> <p><b>Instrumento:</b> Cuestionario</p> <p><b>Autor:</b> José Sander Chumbiray Huaréz</p> <p><b>Año:</b> 2021</p> <p><b>Ámbito de aplicación:</b> Habitantes de Lima metropolitana mayores de edad que les gustaría emprender un negocio</p> <p><b>Forma de administración:</b> Directa</p>	<p><b>DESCRIPTIVA:</b> Describen los datos</p> <p>Para las encuestas, se realizó el análisis de confiabilidad mediante el programa SPSS</p> <p><b>TÉCNICA DE CONFIABILIDAD:</b> Para calcular la confiabilidad de la encuesta se utilizará el método estadístico Alfa de Cronbach ya que evalúa la consistencia interna de la prueba</p>
--	--	---	--

## Operacionalización de las variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Items/ Parámetros	Escala/Niveles de medición
Plan de Negocio	El objetivo de un plan de negocio es definir en primer lugar las viabilidades de sus dimensiones, seguidamente hacer un análisis interno y externo del mismo prototipo en el cuál piensa desarrollarse. (Baque, et al, 2019)	Para realizar el estudio de la variable plan de negocio es necesario reconocer sus 5 dimensiones; viabilidad de mercado, viabilidad legal, viabilidad técnica, Viabilidad medio ambiental y viabilidad financiera.	Viabilidad de mercado	Segmentación de mercado	ITEM 1	NOMINAL
				Investigación de mercado	ITEM 2	NOMINAL
				Análisis de la demanda	ITEM 3	NOMINAL
				Análisis de la oferta	ITEM 4	NOMINAL
			Viabilidad técnica	Localización del proyecto	Definición de localización	NOMINAL
				Tamaño y capacidad del proyecto	Definir tamaño y capacidad del proyecto	NOMINAL
				Diagrama de flujo	Realizar estructura de diagrama de Flujo	NOMINAL
			Viabilidad legal	Requisitos legales para la creación del negocio en planificación	Definir total de requisitos legales para la creación del negocio en planificación	NOMINAL
			Viabilidad medio ambiental	Reconocimiento de la importancia del cuidado ambiental	ITEM 5, 6	NOMINAL
				% Interesados en empresas con responsabilidad ambiental	ITEM 7, 8	NOMINAL
			Viabilidad económica-financiera	VAN	VAN>0 ES VIABLE, <0 NO ES VIABLE	RAZÓN
				TIR	TASA INTERNA DE RETORNO, MENOR PORCENTAJE, ASEGURA RENTABILIDAD	RAZÓN
				Flujo de caja económico y financiero	Demostrar crecimiento en el periodo estimado según el plan de negocio	RAZÓN
				Análisis de sensibilidad	Análisis de volatilidad del instrumento	RAZÓN

## Instrumento de recolección de datos

<b>INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS: CUESTIONARIO DE PREGUNTAS – VARIABLE PLAN DE NEGOCIOS</b>		
<b><i>DIMENSIÓN VIABILIDAD DE MERCADO</i></b>	SI	NO
ITEM 1: ¿Cree usted que, a nivel nacional, en Lima metropolitana es el lugar donde los emprendimientos son mayores?		
ITEM 2: ¿Cree usted que, en Lima metropolitana abundan emprendedores inactivos por falta de capital?		
ITEM 3: ¿Cree usted que en Lima metropolitana existen emprendedores potenciales que desearían asociarse con alguien que pueda capitalizar sus ideas de negocio y respaldar estas mediante asesorías empresariales?		
ITEM 4: ¿Cree usted que el ofrecer capitalizar emprendimientos y respaldar su éxito participando en la gestión de estas es una propuesta atractiva que aceptaría en caso usted sea el interesado?		
<b><i>DIMENSIÓN VIABILIDAD AMBIENTAL</i></b>		
ITEM 5: ¿Reconoce usted que el cuidado medio ambiental lo beneficia a usted en su salud y a todas las personas del mundo?		
ITEM 6: ¿Cree usted que la extinción de recursos primarios podría extinguirse a causa de la contaminación ambiental?		
ITEM 7: ¿Cree usted que las empresas que demuestran su responsabilidad ambiental, a través de usar materiales reciclados, contribuir al cultivo de árboles, entre otras acciones que usan para prevalecer y revertir el daño al medio ambiente, son más atractivas para invertir?		
ITEM 8: ¿Cree usted en la rentabilidad de los negocios de responsabilidad ambiental?		

# Validez de juicio de experto 1



## CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE PLAN DE NEGOCIO

N°	VARIABLE / DIMENSION	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	VARIABLE INDEPENDIENTE (PLAN DE NEGOCIO)							
	Dimensión 1: Viabilidad de Mercado	X		X		X		
	Dimensión 2: Estudio Técnico	X		X		X		
	Dimensión 3: Aspectos Legales-Organizacionales	X		X		X		
	Dimensión 4: Enfoque Impacto-Ambiental	X		X		X		
	Dimensión 5: Evaluación económica-financiera	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_ Si hay \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:   Aplicable [ x ]       Aplicable después de corregir [ ]       No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Mg: .....Guido Trujillo Valdiviezo.....       DNI:.....25570359.....

Especialidad del validador:..... Especialista en Metodología de la Investigación y Estadística.....

...30.de junio del 2021

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Firma del Experto Informante.

# Validez de juicio de experto 2



## CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE PLAN DE NEGOCIO

N°	VARIABLE / DIMENSION	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	VARIABLE INDEPENDIENTE (PLAN DE NEGOCIO)							
	Dimensión 1: Viabilidad de Mercado	X		X		X		
	Dimensión 2: Estudio Técnico	X		X		X		
	Dimensión 3: Aspectos Legales-Organizacionales	X		X		X		
	Dimensión 4: Enfoque Impacto-Ambiental	X		X		X		
	Dimensión 5: Evaluación económica-financiera	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:   Aplicable [ X ]       Aplicable después de corregir [ ]       No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador: MBA VERÓNICA RAQUEL RÍOS YOVERA       DNI: 02845643

Especialidad del validador: Master en Administración Estratégica de Empresas

22 de junio del 2021

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Firma del Experto Informante.

## Validez de juicio de experto 3



### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE PLAN DE NEGOCIO

N°	VARIABLE / DIMENSION	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	VARIABLE INDEPENDIENTE (PLAN DE NEGOCIO)							
	Dimensión 1: Viabilidad de Mercado	X		X		X		
	Dimensión 2: Estudio Técnico	X		X		X		
	Dimensión 3: Aspectos Legales-Organizacionales	X		X		X		
	Dimensión 4: Enfoque Impacto-Ambiental	X		X		X		
	Dimensión 5: Evaluación económica-financiera	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable [ **X** ]        Aplicable después de corregir [   ]        No aplicable [   ]

Apellidos y nombres del juez validador: Panta Medina, Esteban Nolberto        DNI: 42112642

Especialidad del validador: Ingeniero

06 de julio del 2021

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

-----  
Firma del Experto Informante.

## Documento de pacto de socios, Clausulas



### PACTO DE SOCIOS

Entre socios de la sociedad:

En ....., a.....

### PARTES

De una parte, como socio 1 ..... mayor de edad, con DNI ..... con domicilio a efectos de notificaciones sito en ....., en adelante SOCIO 1.

Y de otra, como socio 2 ..... mayor de edad, con DNI ..... con domicilio a efectos de notificaciones sito en ....., en adelante SOCIO 2.

Las partes actúan en su propio nombre y tienen suficiente capacidad legal para llevar a cabo este contrato, siendo responsables de la veracidad de sus manifestaciones. De común acuerdo,

### EXPONEN

1. Que es su intención aunar recursos e intereses para desarrollar una actividad económica en el mercado.
2. Que el presente documento es un acuerdo privado entre los socios con el objetivo de regular ciertos aspectos relativos a las condiciones que regirán la relación entre los socios.

Las partes están interesadas en la formalización del presente PACTO DE SOCIOS con sujeción a las siguientes,

## CLÁUSULAS

### I.- CAPITAL SOCIAL.

El capital social total queda fijado en ..... Euros:

El socio 1 aporta: .....

El socio 2 aporta: .....

### II.- PARTICIPACIÓN EN LAS GANANCIAS Y PÉRDIDAS.

El porcentaje de participación de cada socio en los beneficios y pérdidas de la sociedad será el siguiente:

Socio 1 .....

Socio 2 .....

### III.- ADMINISTRACIÓN.

#### Opción A

Se confiere la gestión y dirección de la sociedad, así como el uso de la firma social, y la representación de la misma, tanto en juicio como fuera de él para cualquier clase de actos o contratos, que ostentará el cargo de administrador/a.

El administrador responderá frente a la sociedad, frente a los socios y frente a los acreedores sociales del daño que cause por actos u omisiones contrarios a la ley o por los realizados incumpliendo los deberes inherentes al desempeño del cargo.

#### Opción B

Se confiere la gestión y dirección de la sociedad, así como el uso de la firma social, y la representación de la misma, tanto en juicio como fuera de él para cualquier clase de actos o contratos a ....., que ostentarán el cargo de administrador/a solidario/a. Los acuerdos relativos a la administración y funcionamiento ordinario de la sociedad podrán ser tomados por uno de los socios quedando obligada toda la sociedad. No obstante, los acuerdos que no supongan una gestión ordinaria y conlleven decisiones relevantes de carácter extraordinario se realizarán de forma mancomunada.

Los administradores responderán frente a la sociedad, frente a los socios y frente a los acreedores sociales del daño que causen por actos u omisiones contrarios a la ley o por los realizados incumpliendo los deberes inherentes al desempeño del cargo.

#### Opción C

Se confiere la gestión y dirección de la sociedad, así como el uso de la firma social, y la representación de la misma, tanto en juicio como fuera de él para cualquier clase de actos o contratos a ....., que ostentarán el cargo de administrador/a mancomunado/a. Los acuerdos relativos a la administración y funcionamiento ordinario de la sociedad deberán ser tomados por todos los socios administradores para que la sociedad quede obligada.

Los administradores responderán frente a la sociedad, frente a los socios y frente a los



acreedores sociales del daño que causen por actos u omisiones contrarios a la ley o por los realizados incumpliendo los deberes inherentes al desempeño del cargo.

#### **IV.- ACUERDOS.**

La toma de decisiones se realizará de forma consensuada, ninguno de los socios ocultará información relevante al resto o actuará en su propio beneficio perjudicando el interés de la sociedad.

#### **V.- DERECHO DE ACOMPAÑAMIENTO (TAG-ALONG).**

En el supuesto de que alguno de los socios recibiera una oferta para adquirir parte o la totalidad de sus acciones por parte de un tercero (en adelante el oferente), los demás socios tendrán el derecho a vender conjuntamente al oferente con dicho socio, al mismo precio y condiciones que las ofrecidas a éste y en proporción a sus respectivas participaciones en el capital social.

#### **VI.- DERECHO DE ARRASTRE (DRAG-ALONG).**

En caso de que uno o varios socios mayoritarios recibiera una oferta por el 100% de las acciones en las que se divide el capital social de la sociedad, por parte de un tercero (en adelante el oferente) dicho socio tendrá un derecho de arrastre frente al resto de los demás socios minoritarios que consistirá en la posibilidad de obligar al resto a vender sus participaciones sociales al oferente.

En caso de ejercitarse el derecho de arrastre o «drag along», el resto de socios tendrán derecho a vender al oferente en las mismas condiciones que el socio o socios que recibieron la primera oferta.

#### **VII.- CONFIDENCIALIDAD.**

Los socios se comprometen, tanto durante la vigencia de la sociedad como una vez extinguida, a no transmitir, difundir o revelar a terceras personas información confidencial de la sociedad a la que tengan acceso como consecuencia de su actividad, o a utilizar tal información en interés propio. El deber de confidencialidad permanecerá tras la finalización del presente contrato y/o tras la salida de uno o varios socios de la sociedad.

#### **VIII.- EXCLUSIVIDAD.**

Los socios se comprometen, como regla general, a dedicar todos sus esfuerzos profesionales con carácter exclusivo a la Sociedad mientras mantengan su condición de socios.

#### **IX.- NO COMPETENCIA.**

Los socios no podrán realizar actividades que puedan hacer la competencia a la sociedad mientras tengan la condición de socios y estén vinculados por el presente acuerdo. En caso de estipularse una prohibición de competencia post contractual, es decir que el ex-socio no realice actividades económicas que hagan la competencia una vez el socio ya no pertenezca a la sociedad, ésta deberá ser compensada económicamente de forma adecuada tras la

terminación de la relación con la sociedad.

#### **X.- PERMANENCIA.**

Las partes se comprometen a mantener su condición de socios y a no transmitir la propiedad de sus participaciones sociales durante un plazo mínimo de X meses a contar desde la fecha de firma del presente acuerdo.

#### **XI.- SEPARACIÓN Y EXCLUSIÓN DE SOCIOS.**

Los socios tienen derecho a separarse cuando no estén conformes con determinados acuerdos sociales que alteren las condiciones básicas que motivaron su ingreso en la misma.

Asimismo, el socio que no se responsabilice de llevar a cabo las tareas a las que se comprometió, así como cuando cause perjuicio grave a la sociedad o a cualquiera de los socios será excluido de la misma teniendo derecho a la liquidación de su cuota en el capital social.

#### **XII.- DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA SOCIEDAD.**

La sociedad se disolverá por decisión de los socios conjuntamente o por disposición de la ley. En los casos de disolución se realizará una valoración de los activos de la sociedad y se procederá a una división en proporción a lo aportado y posterior liquidación.

#### **XIII.- JURISDICCIÓN Y LEY APLICABLE.**

##### **Opción A**

La relación entre los socios se regirá por la normativa peruana vigente y cualquier controversia se someterá a los Juzgados y tribunales de la ciudad .....

##### **Opción B**

La relación entre los socios se regirá por la normativa española vigente y cualquier controversia se someterá al arbitraje.

Y las partes, encontrando conforme cuánto se ha expuesto y pactado en el presente documento privado, lo firman en el lugar y fecha mencionados.

## Vista de variable del cuestionario de Plan de negocio Golden Project (Prueba piloto)

IBM SPSS Statistics Editor de datos

Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1 PRENDED...	Númérico	8	0	¿Cree usted que, a nivel nacional, en Lima metropolitana es el lugar donde los emprendimientos son mayores?	{1, S}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
2 VOA_EMPR...	Númérico	8	0	¿Cree usted que, en Lima metropolitana abundan emprendedores inactivos por falta de capital?	{1, S}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
3 DEDORES...	Númérico	8	0	¿Cree usted que en Lima metropolitana existen emprendedores potenciales que desearían asociarse con alg...	{1, S}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
4 ASOCIACION	Númérico	8	0	¿Cree usted que el ofrecer capitalizar emprendimientos y respaldar su éxito participando en la gestión de est...	{1, S}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
5 _MEDIOAM...	Númérico	8	0	¿Reconoce usted que el cuidado medio ambiental lo beneficia a usted en su salud y a todas las personas d...	{1, S}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
6 N_RECURS...	Númérico	8	0	¿Cree usted que la extinción de recursos primarios podría extinguirse a causa de la contaminación ambiental?	{1, S}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
7 AS_MAMBIE...	Númérico	8	0	¿Cree usted que las empresas que demuestran su responsabilidad ambiental, a través de usar materiales re...	{1, S}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
8 _IDAD_EMP...	Númérico	8	0	¿Cree usted en la rentabilidad de los negocios de responsabilidad ambiental?	{1, S}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada

IBM SPSS Statistics Processor está listo

## Vista de datos del cuestionario de Plan de negocio Golden Project (Prueba piloto)

IBM SPSS Statistics Editor de datos

1: LIMA\_EMPRENDED... | 1

Visible: 8 de 8 variables

	LIMA_EMPR ENDEDORA	ABUNDANCIA A EMPREN DEDORES	EMPREN DORES POT ENCIALES	DESEO AS OCIACION	CUIDADO M EDIOAMBI ENTAL	EXTINCI ON RECURSOS	EMPRESAS MANEJAM IENTALES	RENTABIL IDAD EMPRE SAS	vbr	vbr	vbr	vbr	vbr	vbr	vbr	vbr	vbr	vbr
1	1	1	1	1	1	1	1	1										
2	1	1	1	2	1	1	1	1										
3	1	1	1	1	1	1	1	1										
4	1	1	1	1	1	1	1	1										
5	1	1	1	1	1	1	1	1										
6	2	1	1	1	1	2	2	2										
7	1	1	1	1	1	1	1	1										
8	1	1	1	1	1	1	1	1										
9	1	1	1	2	1	1	1	1										
10	1	1	1	1	1	1	1	1										

IBM SPSS Statistics Processor está listo

## Análisis de confiabilidad del cuestionario (Prueba piloto)

Resumen del procesamiento de los casos

Casos	Válidos <sup>a</sup>	N	%
	10	10	100,0
	Excluidos <sup>b</sup>	0	,0
	Total	10	100,0

<sup>a</sup> Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
.730	8

## Vista de variable del cuestionario de Plan de negocio Golden Project (Prueba real)

Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
LIMA_EMPR...	Númérico	8	0	¿Cree usted qu...	{1, SI, ...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
ABUNDAN...	Númérico	8	0	¿Cree usted qu...	{1, SI, ...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
EMPREND...	Númérico	8	0	¿Cree usted qu...	{1, SI, ...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
DESEO_AS...	Númérico	8	0	¿Cree usted qu...	{1, SI, ...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
CAUIDADO...	Númérico	8	0	¿Reconoce ust...	{1, SI, ...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
EXTINCIÓN...	Númérico	8	0	¿Cree usted qu...	{1, SI, ...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
EMPRESA...	Númérico	8	0	¿Cree usted qu...	{1, SI, ...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
RENTABIL...	Númérico	8	0	¿Cree usted en...	{1, SI, ...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada

# Vista de datos del cuestionario de Plan de negocio Golden Project (Prueba Real)

PRUEBA PILOTO TESIS 9NO.sav [Conjunto\_de\_datos] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Edición Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

Visible: 8 de 8 variables

	LIMA_EMPR ENDEODORA	ABUNDANCIA A_EMPREN DEDORES	EMPRENDE DORES_POT ENCIALES	DESEO_AS OCIACION	CUIDADO_M EDIOAMBI ENTAL	EXTINCION RECURSOS	EMPRESAS MAMBIENT ALES	RENTABILID AD_EMPRE SAS_MA	var	var	var	var	var	var	var	var	var	var
1	2	1	1	1	2	1	1	1										
2	2	1	1	1	1	1	1	2										
3	1	1	2	2	1	1	1	1										
4	1	1	1	1	1	1	1	1										
5	1	1	1	2	1	1	1	1										
6	1	1	1	1	1	1	1	1										
7	1	2	2	1	1	1	1	1										
8	1	1	1	1	1	1	1	1										
9	1	1	1	1	1	1	1	1										
10	2	1	1	1	1	2	2	2										
11	1	1	1	1	1	1	1	1										
12	1	1	1	1	1	1	2	1										
13	1	1	1	1	1	1	1	1										
14	1	1	1	2	1	1	1	1										
15	1	1	1	1	1	1	1	1										
16	1	1	1	2	1	1	1	1										
17	1	1	1	1	1	1	1	1										
18	1	1	1	1	1	1	1	1										
19	1	1	2	1	1	1	1	1										
20	2	1	1	1	1	1	2	2										
21	1	1	1	1	1	1	1	1										
22	1	2	1	1	1	1	1	1										
23	1	1	1	1	1	1	1	1										
24	2	1	1	1	1	1	1	1										
25	1	1	1	1	1	2	1	1										
26	1	1	1	1	1	1	1	1										
27	1	1	1	1	1	1	1	1										

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo

17:19 13/10/2021

PRUEBA PILOTO TESIS 9NO.sav [Conjunto\_de\_datos] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Edición Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

Visible: 8 de 8 variables

	LIMA_EMPR ENDEODORA	ABUNDANCIA A_EMPREN DEDORES	EMPRENDE DORES_POT ENCIALES	DESEO_AS OCIACION	CUIDADO_M EDIOAMBI ENTAL	EXTINCION RECURSOS	EMPRESAS MAMBIENT ALES	RENTABILID AD_EMPRE SAS_MA	var	var	var	var	var	var	var	var	var	var
27	1	1	1	1	1	1	1	1										
28	1	1	1	1	1	1	1	1										
29	1	1	1	1	1	1	1	1										
30	1	1	1	1	1	1	1	1										
31	1	1	1	1	1	1	1	1										
32	2	1	1	1	1	1	1	1										
33	1	1	1	1	1	1	1	1										
34	1	1	1	1	1	1	1	1										
35	1	1	1	1	1	1	1	1										
36	1	1	1	1	1	1	1	1										
37	1	1	1	1	1	1	1	1										
38	2	1	1	1	1	1	2	1										
39	1	1	1	1	1	1	1	1										
40	1	1	1	1	1	1	1	1										
41	1	2	1	1	1	1	1	1										
42	1	1	1	1	1	1	1	1										
43	1	1	1	1	1	1	1	1										
44	2	1	1	1	1	2	2	2										
45	1	1	2	2	2	2	1	2										
46	1	1	1	2	1	1	1	1										
47	1	1	1	1	1	1	1	1										
48	1	2	1	1	1	1	1	1										
49	1	1	1	1	1	1	1	1										
50	1	1	1	1	1	1	1	1										
51	1	1	1	1	1	1	1	1										
52	1	1	1	1	1	1	1	1										
53																		

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo

17:19 13/10/2021

# Análisis de confiabilidad del cuestionario (Prueba Real)

IBM SPSS Statistics Processor está listo.

Activar Windows  
Ve a Configuración para activar Windows.

17:20  
13/10/2021

Resultados

- Log
- Análisis de fiabilidad
  - Título
  - Notas
  - Conjunto de datos
  - Escala: TODAS LAS V
  - Título
  - Resumen de
  - Estadísticos
  - Estadísticos

```
7 VARIABLES=ALPHA_EMPRENDEDORA ABUNDANCIA_EMPRENDEDORES EMPRENDEDORES_POTENCIALES DESEO_ASOCIACION CUIDADO_MEDIOAMBIENTAL EXTINCION_RECURSOS EMPRESAS_MANSIENTALES K
ENTABILIDAD_EMPRESAS_MA
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA
/SUMMARY=MEANS.
```

**Análisis de fiabilidad**

[Conjunto\_de\_datos] C:\Users\Jair\Documents\PRUEBA PILOTO TESIS 9NO.sav

**Escala: TODAS LAS VARIABLES**

**Resumen del procesamiento de los casos**

Casos	Válidos	N	%
	Válidos	52	100,0
	Excluidos <sup>a</sup>	0	,0
	Total	52	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

**Estadísticos de fiabilidad**

	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
Alfa de Cronbach	,555	8

**Estadísticos de resumen de los elementos**

	Media	Mínimo	Máximo	Rango	Máximo/mínimo	Varianza	N de elementos
Medias de los elementos	1,089	1,038	1,154	,115	1,111	,001	8