



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA

**ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA
EMPRESARIAL**

Plan de negocio para la importación y comercialización de Ganoderma
Lucidum, Lima Metropolitana, 2020

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE INGENIERO
EMPRESARIAL

AUTOR:

Vilchez Moreno, Joseph Christian (0000-0001-8490-2439)

ASESOR:

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

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Plan de Negocio

Lima – Perú

2020

DEDICATORIA

La presente tesis en primer lugar se la dedico a Dios que es guía en mi vida, es él que permite que todo suceda con su voluntad, a mi madre, mi esposa e hijo que son mi fortaleza cada día para conseguir mis objetivos, mis sueños y anhelos en la vida.

A mi hermano de sangre que es una de mis fuentes de inspiración y ejemplo, a mi hermano espiritual en el cielo que me dejó un gran vacío en corazón, pero con una gran enseñanza de cómo se debe vivir la vida a cada segundo, ellos que son mi gran aliento y motivación para seguir siempre adelante y que de una u otra manera han aportado algo en mi para alcanzar mis metas profesionales.

AGRADECIMIENTO

Se agradece a la Universidad César Vallejo alma mater de nuestra formación profesional que nos permitió formarnos en ella, que a través de sus docentes nos haya ayudado a desarrollar conocimientos eficaces y eficientes para aplicarlos en el mundo laboral con gran éxito.

Hay que agradecer a nuestros docentes universitarios que fueron una gran fuente de conocimientos y aprendizajes, a mi asesor que fue el guía de desarrollo de mi investigación, que con su paciencia y conocimientos pudimos lograr la finalización exitosa de esta tesis.

Índice de Contenido

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
Resumen	v
Abstract	vi
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA	10
3.1 Tipo y diseño de investigación.	10
3.2 Variables y operacionalización.	12
3.3 Población, muestra y muestreo	13
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	14
3.5 Procedimientos	15
3.6 Método de análisis de datos	60
3.7 Aspectos éticos	60
IV. RESULTADOS	61
V. DISCUSIÓN	67
VI. CONCLUSIONES	69
VII. RECOMENDACIONES	71
REFERENCIAS	72
ANEXOS	77

Índice de Gráficos

Gráfico 1 Diseño De La Oficina	18
Gráfico 2. Logotipo De La Empresa J & J Import	18
Gráfico 3. Población Censada, Lima Metropolitana 2017	19
Gráfico 4. Población Económicamente Activa Por Grupos De Edad De Lima Metropolitana	20
Gráfico 5. Porcentaje De Aceptación	21
Gráfico 6. Población Total Y Tasa De Crecimiento Promedio Anual	21
Gráfico 7. Porcentaje De Las Personas Que Consumen Algún Producto Natural	25
Gráfico 8. Empresas De Delivery	27
Gráfico 9. Facebook De La Empresa J & J Import	30
Gráfico 10. Triptico Para La Publicidad Del Ganoderma Lucidum 1	31
Gráfico 11 Triptico Para La Publicidad Del Ganoderma Lucidum 2	31
Gráfico 12. Portal De La Sunat. Operaciones En Línea	34
Gráfico 13. Ficha Ruc De La Sunat	35
Gráfico 14. Portal De Ventanilla Única De Comercio Exterior	36
Gráfico 15. Solicitud Para El Ingreso De Los Productos Restringidos	37
Gráfico 16. Código Formato De Solicitud Senasa	37
Gráfico 17. Código Formato De Solicitud Digesa	38
Gráfico 18. Tratamiento Arancelario Por Subpartida Nacional	39
Gráfico 19. Ingreso De Los Datos Generales Del Producto Ganoderma Lucidum	39
Gráfico 20. Envío De La Solicitud A Través Del Portal Vuce	40
Gráfico 21. Ubicación De La Oficina De La Empresa J & J Import	41
Gráfico 22. Diagrama De Proceso De Venta En Oficina	44
Gráfico 23. Diagrama De Proceso De Ventas	45
Gráfico 24. Pregunta N° 3 De La Encuesta.	61
Gráfico 25. Pregunta N° 6 De La Encuesta.	61
Gráfico 26. Pregunta N° 7 De La Encuesta.	62
Gráfico 27. Pregunta N° 9 De La Encuesta.	62
Gráfico 28. Pregunta N° 10 De La Encuesta.	63
Gráfico 29. Pregunta N° 11 De La Encuesta.	63
Gráfico 30. Pregunta N° 12 De La Encuesta.	64
Gráfico 31. Pregunta N° 13 De La Encuesta.	64
Gráfico 32. Pregunta N° 17 De La Encuesta.	65
Gráfico 33. Tasa De Enfermedades Del 2017	74
Gráfico 34. Tasa De Uso De La Medicina Complementaria/Alternativa En Lima Metropolitana	74

Índice de tablas

Tabla 1: Juicio De Expertos	14
Tabla 2: Segmentación De Mercado	20
Tabla 3. Demanda Potencial	21
Tabla 4. Crecimiento Poblacional Proyectado	22
Tabla 5. Precio Del Producto De Dxn Latam En Perú	23
Tabla 6. Precio Del Producto De La Empresa Gano Excel En Perú.	24
Tabla 7. Oferta Proyectada	26
Tabla 8. Demanda Insatisfecha	26
Tabla 9. Costos Del Producto (Por Unidad)	28
Tabla 10. Especificaciones Del Producto	29
Tabla 11. Información Del Producto	29
Tabla 12. Método De Factores Ponderados De Localización	33
Tabla 13. Perfil Gerente / Administrador	42
Tabla 15. Muebles, Materiales Y Equipos	47
<i>Tabla 16. Costo De Equipos De Computación Y Mobiliarios</i>	47
Tabla 17. Costo De Equipo De Seguridad	48
Tabla 18. Inversión Activos Tangible	48
Tabla 19. Inversión Activos Intangibles	49
Tabla 20. Nómina De Sueldo De Los Trabajadores	49
Tabla 21. Servicios De Terceros (Contables)	50
Tabla 22. Servicios Básicos	50
Tabla 23. Artículos De Limpieza	51
Tabla 24. Suministro De Oficina	51
Tabla 25. Alquiler De Oficina	52
Tabla 26. Publicidad	52
Tabla 27. Importación De Ganoderma Lucidum	52
Tabla 28. Consolidado De La Importación De Ganoderma Lucidum	53
Tabla 29. Consolidado Del Capital De Trabajo	53
Tabla 30. Financiamiento Del Proyecto	54
Tabla 31. Detalles De La Inversión Total	54
Tabla 32. Promedio De Inflación	55
Tabla 33. Promedio Pbi De Comercio	55
Tabla 34. Costos Fijos	55
Tabla 35. Costos Variables	56
Tabla 36. Costos Totales	56
Tabla 37 . Precio De Venta	57
Tabla 38. Ventas El Primer Año	57
Tabla 39. Proyección Ingresos De Ventas De Ganoderma Lucidum	57
Tabla 40. Flujo De Caja	57
Tabla 41. Van Para El Proyecto	58
<i>Tabla 42. Tiempo De Recuperación De La Inversión</i>	59
Tabla 43. Tir Para El Proyecto	59

RESUMEN

Queriendo buscar una alternativa para prevenir enfermedades y mejorar la salud, nace esta idea de negocio, la cual busca satisfacer a las personas que les gusta consumir medicina alternativa/complementaria, es así que se quiere crear una empresa que permita el fácil acceso a productos 100% natural a base del hongo Ganoderma Lucidum.

La presente investigación tiene como objetivo la creación de una empresa que se dedique a la importación y comercialización del producto Ganoderma Lucidum, siendo los beneficiarios directos los ciudadanos de Lima Metropolitana que deseen prevenir enfermedades y mejorar su salud.

La metodología empleada en esta investigación, para determinar una demanda potencial, fue por medio de recolección de datos a través de encuestas al mercado objetivo, la cual permitió conocer si existe una demanda insatisfecha para el producto de Ganoderma Lucidum, esta metodología ayudó a analizar el mercado enfocados en las necesidades del consumidor, la ubicación de la oficina del negocio, la vía de como comercializar, los requisitos legales, un análisis administrativo y finalmente se concluyó que esta investigación es viable y rentable con resultados positivos tanto en el VAN con 42,229.00 soles y TIR con 59.42%, esto se halló a través del análisis financiero.

Palabras clave: Plan de Negocio, Ganoderma Lucidum, Importación, Marketing, (Triterpenoides citotóxicos de Ganoderma lucidum ,, 2010), Viabilidad.

ABSTRACT

Wanting to find an alternative to prevent disease and improve health, this business idea was born, which seeks to satisfy people who like to consume alternative / complementary medicine, so we want to create a company that allows easy access to 100% natural products based on Ganoderma Lucidum fungus.

This research aims to create a company that will import and market the product Ganoderma Lucidum. The direct beneficiaries will be the citizens of Metropolitan Lima who wish to prevent disease and improve their health.

The methodology used in this research, to determine a potential demand, was through data collection through surveys of the target market, which allowed to know if there is an unmet demand for the product Ganoderma Lucidum, this methodology helped to analyze the market focused on consumer needs, the location of the office of the business, the way to market, legal requirements, an administrative analysis and finally it was concluded that this research is viable and profitable with positive results in both the VAN with 42,229. 00 soles and TIR with 59.42%, this was found through financial analysis.

Keywords: Business Plan, Ganoderma Lucidum, Import, Marketing, (Cytotoxic triterpenoids from Ganoderma lucidum,, 2010), Viability.

I. INTRODUCCIÓN

Las importaciones en los últimos años han ido creciendo significativamente para el desarrollo del país, este crecimiento se debe a Tratados de Libre Comercio (TLC) que el Perú ha afirmado con otros países. Estos tratados nos permiten el intercambio de productos entre diferentes economías mundiales, que hacen dar el gran salto del crecimiento económico del país y generan un bienestar para la población.

En el Perú, el organismo encargado de fiscalizar el comercio de importaciones y exportaciones es la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (Sunat). Una de sus funciones es velar por el ingreso y salida de mercaderías o servicio del extranjero.

Según información de la (Sunat, 2016) los tiempos de entrega de las importaciones en el transcurso del tiempo han ido mejorando notablemente. En el 2015 el tiempo que tomaba liberar una mercadería era de 185.2 horas en promedio y a medida que pasaba el tiempo iba mejorando, en julio del 2016 era de 110.9 horas en promedio, una reducción del 40% con respecto al 2015. En diciembre del 2018 liberar la mercadería tomaba un promedio de 90 horas y según García (2018) la proyección para el 2021 tiene un promedio de 50 horas para liberar las mercaderías, esto sería un factor importante para la competitividad de las empresas que importan, para que dispongan de sus bienes de manera rápida.

Esta investigación se basa en la viabilidad de importar y comercializar un producto natural (Ganoderma Lucidum), que no se encuentra al alcance directo del consumidor.

Ante la situación de la mala alimentación que en la actualidad atravesamos, donde ha aumentado y aparecido una cantidad de enfermedades, tanto, enfermedades virales (infecciones respiratorias, gastrointestinales, hepática, entre otros) enfermedades bacterianas (helicobacter, meningitidis, entre otros), hipertensión, diabetes, artritis, problemas circulatorios, colesterol alto, cáncer, gastritis,

depresión, entre otras enfermedades que han sido causa de mortalidad y de una alza en la tasa de enfermedades en Lima Metropolitana (Gráfico 33) en estos últimos tiempos. Es por eso que se desea importar este producto natural con los beneficios que le atribuye la medicina tradicional a esta seta, dejando en claro que no hay estudios científicos que demuestren su eficacia.

Es por eso, que en esta presente investigación buscamos formas viables para importar y comercializar un producto que es medicina alternativa/complementaria que ayude a prevenir y mejorar la salud en los ciudadanos en Lima Metropolitana.

Según el artículo de la Revista Peruana de Medicina Integrativa, la medicina alternativa/complementaria es una de las más empleadas a través de la fitología a nivel de Lima Metropolitana (Gráfico 34), es por eso que el objetivo de este proyecto es la importación del Ganoderma Lucidum.

La investigación formula el siguiente problema general:

¿Cuál es la viabilidad de un plan de negocios para la importación y la comercialización de Ganoderma Lucidum en Lima Metropolitana 2020?

La investigación formula los siguientes problemas específicos:

¿Cuál es la viabilidad del análisis de mercado de importación del Ganoderma Lucidum en Lima Metropolitana 2020?

¿Cuál es la viabilidad del análisis técnico de importación del Ganoderma Lucidum en Lima Metropolitana 2020?

¿Cuál es la viabilidad del análisis legal de importación del Ganoderma Lucidum en Lima Metropolitana 2020?

¿Cuál es la viabilidad del análisis económico-financiero de importación del Ganoderma Lucidum en Lima Metropolitana 2020?

El estudio presenta algunas justificaciones tales como:

Con relación a la justificación social, esta busca ayudar a que las personas tengan a Ganoderma Lucidum al alcance directo de consumo y aun precio justo con garantía, calidad y seguridad, dado que, Ganoderma Lucidum va a ser un suplemento que va a ayudar a prevenir y curar sus enfermedades.

Con relación a la justificación práctica, Ganoderma Lucidum se ubicará estratégicamente en tiendas naturistas, restaurantes naturistas, farmacias, boticas y tiendas por departamento, estando cerca y satisfaciendo a sus consumidores.

Con relación a la justificación teórica la investigación es importante porque propone la importación de Ganoderma Lucidum que permitirá que las personas conozcan nuevos suplementos que ayudan a prevenir y mejorar su salud y, además, incursionando en nuevos mercados, permitiendo el fácil acceso por parte del consumidor, siendo un producto 100% natural.

Con relación a la justificación metodológica la investigación aportará conocimientos de teorías y conceptos de importación y comercialización. Además, procedimientos, técnicas, métodos, e instrumentos, que servirá como línea de desarrollo para futuros posibles investigadores, aplicando los métodos de este proceso de investigación llegarán a un resultado de confiabilidad.

Con relación a la justificación económica en esta investigación radica en que el estudio nos permitirá conocer la rentabilidad y con cierto grado de certeza los resultados financieros. Por ende, se conocerá la inversión inicial y el tiempo en que se recuperará. Por lo tanto, garantizará la inversión.

El estudio formula el siguiente objetivo general:

Determinar la viabilidad de un Plan de negocios para la importación y la comercialización de Ganoderma Lucidum en Lima Metropolitana 2020.

El estudio formula los siguientes objetivos específicos:

Determinar la viabilidad del análisis de mercado de importación del Ganoderma Lucidum en Lima Metropolitana.

Determinar la viabilidad del análisis técnico de importación del Ganoderma Lucidum en Lima Metropolitana.

Determinar la viabilidad del análisis legal de importación del Ganoderma Lucidum en Lima Metropolitana.

Determinar la viabilidad económica-financiera de importación del Ganoderma Lucidum en Lima Metropolitana.

II. MARCO TEÓRICO

Antecedentes Internacionales.

Para (Paredes, 2018) en la tesis “Plan de negocios para la elaboración y comercialización de chicle energético en la ciudad de Quito mediante la importación de Gineng desde Canadá”, desarrolló un plan de negocio que demostró la factibilidad o viabilidad del producto “ActiveGum”. En el estudio de mercado, el objetivo del consumidor fue buscar un nuevo producto que brinde energía y que no sea tan difícil de adquirir y de transportar, por lo cual su investigación fue de enfoque cuantitativo, tipo aplicada, de nivel descriptivo-correlacional y de diseño no experimental. Para esta investigación se usó la técnica de la encuesta y de instrumento el cuestionario, con una muestra de 90 personas de entre 20 a 45 años de la Región Norte de Quito. La producción se hará de manera artesanal, para reducir el costo inicial.

El investigador llegó a la conclusión, que para dar inicio al proyecto la inversión inicial fue de \$ 37,677.00 dólares estadounidenses. El análisis financiero dio como resultado que este proyecto es viable, ya que es rentable, los resultados de esta investigación es el VAN es de \$4,743.22 dólares estadounidenses, TIR de 16.11% y un período de recuperación de 4 años y 3 meses.

Para (Tierra, 2018) en la tesis “Plan de negocios para la producción y comercialización de licor de guayusa con stevia con la importación de envases de Colombia” propuso que su investigación fue un estudio en el que se analizó diversos factores para determinar la factibilidad o viabilidad del proyecto, el objetivo fue cubrir la gran demanda que tiene el producto, por consiguiente, su investigación fue de enfoque cuantitativo, tipo correlacional. Para esta investigación se usó la técnica de la encuesta y de instrumento el cuestionario, con una muestra de 59 personas de la ciudad Metropolitana de Quito.

Los investigadores llegaron a la conclusión que este proyecto fue viable y rentable, ya que el análisis financiero arrojó como resultado el VAN de \$ 5639,95.00 dólares estadounidenses, un índice de rentabilidad de \$ 1,09 dólares estadounidenses, TIR de 19,96% y un periodo de recuperación de 3 años.

Para (ROJAS, 2016) en la tesis “Plan de negocios para importación de té, frutos y plantas su transformación y la comercialización final de infusiones Gourmet Asiáticas-Andinas en Chile”, propuso que el objetivo de su investigación fuera elaborar un plan de negocio para la comercialización para la comercialización de infusiones a través de los productos Andesia, esta demanda fue estudiada y analizada con el objetivo de demostrar que las condiciones del sector son favorables para comenzar un plan tanto estratégico de operaciones y financieros. Para esta investigación se usó la técnica de la encuesta y de instrumento el cuestionario, con una muestra de 267 personas de la Ciudad Metropolitana de Santiago.

El investigador llegó a la conclusión que, en el análisis financiero, la inversión inicial de \$. 33 453.87 dólares americanos y el capital de trabajo de \$. 154 082.66 dólares americanos dando un total de \$. 187 535.66 dólares americanos. Dando como resultado un proyecto viable y rentable con los siguientes resultados financieros el VAN \$. 218 163.10 dólares americanos y TIR 56.99 %. Pero con un pequeño riesgo por la sensibilidad de los precios de ventas, ya que al tener una bajada en sus ventas de un 10%, cambiaría los resultados, donde la TIR se reduce a 5,51%. Un paisaje muy diferente sería si las ventas incrementan en un 20%, la TIR incrementa a 109%, triplicando el VAN y mostrando una rentabilidad muy buena.

Para (Peña, 2014) en la tesis “Plan de negocio para la comercialización del extracto De Ganoderma Lucidum” propuso el cultivo y extracción de hongo medicinal Ganoderma Lucidum, debido a la falta de empresas que comercialicen productos a basa de esta seta, donde el objetivo general es determinar la viabilidad de mercado, operativo, económico y financiero para la comercialización del extracto de Ganoderma. Para esta investigación se usó la técnica de la encuesta y de instrumento el cuestionario, con una muestra de 465 personas de la ciudad de Bogotá.

El investigador llegó a la conclusión que este proyecto fue viable y rentable, debido a los resultados obtenidos en el análisis financiero con un VAN de \$407.025.030 pesos es, un TIR de 33.27% y un periodo de recuperación de 4 años y dos meses.

Para (Gálvez , 2012) en la tesis “Plan de negocio para la producción, comercialización y exportación de suplementos alimenticios con base en extractos de plantas” el investigador propuso la fabricación, comercialización y exportación de suplementos alimenticios en cápsulas. Los productos serán fabricados a partir de polvos naturales de plantas, donde el objetivo general es desarrollar un plan de negocio que permita formar una nueva empresa de productos complementarios alternativos. Para esta investigación se usó la técnica de la encuesta y de instrumento el cuestionario, con una muestra de 150 personas.

El investigador llegó a la conclusión que este proyecto fue viable y rentable, debido a los resultados obtenidos en el análisis financiero con un VAN de \$180'595.000 pesos, un TIR de 36% y un periodo de recuperación de 4 años y 10 meses.

Para el artículo titulado (Journal of Medicinal Food, 2005) el Ganoderma proviene de un largo pasado en Asia Oriental, se le denomina como seta medicinal que se remota al compuesto de conocimiento médico oriental “Shen Nung Ben Cao Jing” escrito entre 206 a. C. y 8 d. C. Se le denominaba como un tónico óptimo para alargar la vida, prevenir el envejecimiento y estimular la energía vital. Siendo consumido solo por la Realeza. También se veneraba en la cultura japonesa. Los médicos chinos contemporáneos lo usan para respaldar el sistema inmunológico en los pacientes que se someten a quimioterapia o radioterapia del cáncer, entre otros usos. En Shanghái, es muy común que los pacientes de cáncer consuman un suplemento de Ganoderma lucidum.

Para el artículo titulado (Ganoderic acid Mf and S induce mitochondria mediated apoptosis in human cervical carcinoma HeLa cells,) en los estudios in vitro de los productos derivados de Ganoderma Lucidum se pusieron a estudios en modelos preclínicos y notificaron efectos anticancerígenos. Tanto los triterpenos como los polisacáridos detienen la proliferación celular y causan citotoxicidad. Además, los triterpenoides inhiben la adherencia de las células malignas y la migración de estas.

Para el artículo titulado (Ganoderma lucidum polysaccharides can induce human monocytic leukemia cells into dendritic cells with immuno-stimulatory function, 2008) se ha observado que los polisacáridos de Ganoderma Lucidum suscitan la maduración de las células dendríticas, lo que aumenta la posibilidad de que estos productos mantengan o provoquen efectos inmunitarios contra el cáncer.

Antecedentes Nacionales.

Para (Chávez, y Otros, 2018) en la tesis “Importación, comercialización y distribución de bicicletas, repuestos y accesorios en el mercado peruano”, propusieron como objetivo fundamental la importación y comercialización, para lograr cubrir la demanda que había en este sector. En esta investigación se implementaron los planes estratégicos, de marketing, de operaciones y TI en la empresa. Por consiguiente, su investigación fue de enfoque cuantitativo, tipo aplicada. Para esta investigación se usó la técnica de la encuesta y de instrumento el cuestionario, con una muestra de 384 personas elegidas aleatoriamente.

El investigador llegó a la conclusión, que este fue el mercado con mayor potencial para la importación y comercialización de bicicletas, accesorios y repuestos. Además, fue un proyecto viable y rentable, de acuerdo con los resultados del estudio financiero donde el VAN es de \$20,562.00 y la TIR de 14.25%, el cual supera al costo promedio de capital.

Para (Bustamante y otros, 2017) en la tesis “Importación y comercialización de máquinas de helado soft en la zona norte de Lima Metropolitana”, los autores propusieron que en su investigación fue basada en la importación y comercialización, de la cual el objetivo fue la demanda que tenía este producto en el mercado, teniendo como proveedor y socio de las máquinas de helado a una empresa China. Por consiguiente, la investigación fue de enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo-correlacional. Para esta investigación se usó la técnica de la encuesta y de instrumento el cuestionario, con una muestra de 387 personas.

Los investigadores llegaron a la conclusión, que según el análisis del proyecto la inversión inicial es de S/ 209,089.65, el cual fue íntegramente financiado por los tres socios en partes iguales (S/ 69,696.55). Al realizar los estudios financieros dio como resultado favorable que su proyecto es viable y rentable obteniendo los

siguientes resultados un TIR de 39%, El costo de oportunidad de 16%, VAN S/169,308.93 y la inversión se recuperará en 3 años y 4 meses.

Para (Llatance y Cisneros, 2016) en la tesis “Importación, comercialización de bebida sin alcohol A&W Root Beer Lima Metropolitana”, los autores propusieron la importación de este producto, como objetivo de brindar una bebida sin alcohol por la alta demanda de personas que querían divertirse sanamente, donde según el análisis tenían a sus potenciales clientes. Por consiguiente, la investigación fue de enfoque cuantitativo. Para esta investigación se usó la técnica de la encuesta y de instrumento el cuestionario, con una muestra de 394 personas.

Los investigadores concluyeron que la inversión inicial fue de S/ 129,927 nuevos soles, donde el 70% fue aporte de los socios y el 30% fue financiado por un banco. Según el análisis financiero la investigación fue viable y rentable según sus resultados donde el TIR es de 102%, un VAN de S/ 216,046 y la inversión se recuperará en 1 año y 7 meses.

Bases Teóricas

Plan de negocio

Para (ZORITA, 2015) un plan de negocio, es un proceso donde se estudia y desarrolla una oportunidad, la cual estudia, si un plan es viable o factible para desarrollar las estrategias y procesos para un proyecto.

Para (LERMA, 2004) un plan de negocios no es algo que se de guardar celosamente sin ponerlo en práctica, es todo lo contrario, para que un plan de negocio sea eficaz debe ponerse en marcha lo más pronto posible, estudiando o analizando las variantes interiores y exteriores de una organización, tanto en su entorno demográfico, cultural, social y sobre todo económico.

Para (MIRANDA, 2004), el plan negocio es una guía, que sirve para cumplir un determinado objetivo: es dar a conocer el diseño o modelo de un negocio, plan de seguimiento periódico, donde se refleja el comportamiento y actuación de la empresa.

Importación

Para (VERGARA, 2012) dice, que la importación es el ingreso de productos o mercancías a un territorio aduanero, después de cumplir con las leyes y normas (impuestos y aranceles) del país receptor.

Para la (Sunat, 2018) es el régimen aduanero donde se permite que la mercadería o producto ingrese al territorio aduanero (territorio peruano), y sea entregado a sus destinatarios previo cumplimiento de los pagos de derechos arancelarios e impuestos normalizados por la Sunat, posteriormente el pago de otros recargos y algunas multas que existan por el ingreso de mercaderías prohibidas. Además, de otras obligaciones.

Comercialización

Para (VERGARA, 2012) define a la comercialización, como el proceso del intercambio de bienes económicos que se dan entre una determinada organización, el ingreso de mercaderías de un país a otro se le denomina importación y la salida de mercadería de un país a otro se le denomina exportación.

Para (DÍAZ, 2014) la comercialización se da entre un determinado grupo de organizaciones que concuerdan con características principales que se hace único y guardan relación.

Viabilidad

Para (La viabilidad de un proyecto, el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR)., 2018) la viabilidad, más que planificar es analizar, si el proyecto será rentable y si cumple con el objetivo esperado, este análisis será importante para la toma de decisiones.

Para (GARCÍA, 2017) la viabilidad en términos empresariales es cuando un proyecto se puede desarrollar, obteniendo una óptima rentabilidad. Además, el concepto viabilidad de un proyecto se puede plasmar en un determinado tiempo, para esto se tiene en cuenta los recursos que van a permitir llegar a obtener los resultados.

Análisis de mercado

Para (PILCO, y otros, 2015) la realidad de este análisis social es trabajar en función de la necesidad de los consumidores reales y potenciales. El análisis de mercado con respecto a la viabilidad de un proyecto nos permite saber cuál es la necesidad de un bien o servicio, teniendo en cuenta la oferta y la demanda.

Para (ABC de la Viabilidad, 2017) con el estudio de mercado se va a saber qué cantidad de demanda va a tener el producto o servicio que se desea vender, en un tiempo y ámbito definido por la investigación. Además, el estudio hace saber qué características va a tener el producto o servicio que el consumidor desea comprar o adquirir. También sabremos la segmentación de los clientes y hacia dónde va hacer dirigido los productos o servicios, además de adonde queremos orientar el negocio y saber el precio que le pondremos y poder competir en el mercado. Este estudio está orientado a la cantidad de demandantes, oferentes, nivel de precio y canales de distribución.

Análisis Técnico.

Para (Factores para evaluar la viabilidad de proyectos de conservación de edificaciones esenciales, no productivas, en zonas sísmicas, 2009), es una estipulación que permite el movimiento de la viabilidad de un proyecto, este análisis determina si se podrá llevar a cabo el proyecto satisfactoriamente con la tecnología disponible.

Para (Análisis técnico y de mercado, 2017) el análisis técnico es la segunda etapa de todo proyecto de inversión, donde se desarrolla los aspectos técnicos operacionales, que son determinantes en el uso de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y dónde se estudia el tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y otros recursos importantes.

Análisis Legal

Para (SOBRERO, 2009) los planes de negocio requieren normas que las regulen, es así como toda actividad empresarial, se rigen a normas jurídicas que son

reguladas por el marco legal en el cual los agentes económicos se deben desenvolver.

Para (MELENDEZ , 2015) la factibilidad de un plan de negocio no debe pasar por alto las leyes y normas bajo las cuales se regulan las actividades del plan de negocio, tanto en las etapas de ejecución y operación. Ningún plan de negocio, rentable o no; no podrá ejecutarse si no se encuadra en el marco legal constituido.

Análisis económico-financiero

Para (ABC de la Viabilidad, 2017) en el análisis económico-financiero se evalúa el flujo de costos y beneficios. Además, como resultado del estudio, se aplica el estudio o análisis financieros de rentabilidad en los proyectos que aplique. El fin de todo proyecto es generar rentabilidad a partir de la inversión.

Para (SOBRERO, 2009) la viabilidad financiera es la disponibilidad de recursos al momento que se planea la investigación de un proyecto. Es decir que, para este estudio se aplica el análisis del flujo de capital y que esta herramienta se utiliza también para obtener resultados financieros como el TIR, VAN, entre otros, estos resultados se obtienen simultáneamente.

Para (KOTLER , y otros, 2018) la combinación de mercadotecnia es el agrupamiento de herramientas estratégicas controlables de mercadotecnia que la organización junta para lograr una respuesta deseada en el mercado objetivo. La combinación de mercadotecnia incluye todo lo que la empresa puede hacer para contribuir en la demanda de su producto.

Definición del producto

Ganoderma Lucidum

Para (Actividades antibacteriana y antioxidantes del Ganoderma Lucidum cultivado, 2019) es un hongo de la familia de basidiomycetes, que su seta crece de gran tamaño, que sus frutos han sido usados como una forma de hongo comestible de características medicinales.

Ganoderma lucidum es un hongo medicinal que se usa mucho en los países asiáticos, beneficiando en la salud y a los adultos mayores, como en la enfermedad degenerativa del Alzheimer.

Para (The protective effect of Ganoderma Lucidum extract in ultraviolet B-Induced human dermal Fibroblasts and skin equivalent models, 2020) el ganoderma lucidum tiene entre sus elementos polisacáridos β -glucanos que estimulan la inmunidad por mediación de las células T, este tipo de hongo tiene como beneficio el controlar el azúcar en la sangre, ayudar a mejorar la fluidez de la sangre al corazón, desintoxica las células del cuerpo, ayuda al tratamiento del cáncer y otras más degeneraciones inmunológicas. Además, también es bueno para la artritis, el resfriado, las alergias, la hepatitis, VIH, reduce los efectos secundarios de la quimioterapia y es un buen antioxidante ya que protege a las células del envejecimiento.

III. METODOLOGÍA

Tipo y diseño de investigación.

Tipo de enfoque.

Cuantitativo: según (HERNÁNDEZ, y otros, 2014) este enfoque usa el análisis y la recolección de datos para dar respuestas a las interrogantes de la investigación y verificar hipótesis antes planteadas, analiza la medición numérica, la frecuencia en la estadística para conocer a una determinada población.

Esta investigación fue de un enfoque cuantitativo ya que se demostrará con datos y resultados que el plan de negocio será viable y rentable.

Tipo de Investigación.

Aplicada: Según (CHÁVEZ, 2015) este tipo de investigación aplicada tiene como objetivo solucionar la necesidad o problema en un corto plazo, con acciones inmediatas que sirven para atacar el problema.

Este proyecto es de tipo aplicada, ya que se tomarán estudios ya existentes, como textos científicos, tesis, artículos científicos y base de datos para dar una solución concreta a la investigación.

Nivel de investigación.

Descriptivo: Según (CHÁVEZ, 2015) el nivel descriptivo es aquello que nos conlleva a la recolección de datos en estado real de los grupos, comunidades, personas y otro tipo de situación o fenómeno. Describir es medir, a través de la recolección de datos.

Esta investigación fue de nivel descriptivo porque se utilizó instrumentos de recolección de información de nuestro público objetivo, con el cual se describirán algunas características de ellos.

Tipo de diseño.

No experimental: Según (KERLINGER, 2002) el diseño no experimental no manipula las variables. Además, la variable independiente ya existía y no es posible

manipularla. En este diseño no experimental sólo se observa fenómenos en su estado natural que después solo son analizados.

La investigación fue de un diseño no experimental, porque no se va a modificar ni alterar la metodología de la viabilidad de un plan de negocio.

Variables y operacionalización.

Definición de variable.

Variable Independiente: Plan de negocio.

Definición conceptual:

Para (LERMA, 2004) un plan de negocio es un estudio que se debe poner en práctica eficazmente y también debe ponerse en marcha lo más pronto posible, estudiando o analizando las variantes interiores y exteriores de una organización, tanto en su entorno demográfico, cultural, social y sobre todo económico, entre otros.

Definición operacional:

El plan negocio es una guía instructiva, cuyo objetivo es dar a conocer el diseño o metodología que se empleara. La cual estudia, si un plan es viable o factible para desarrollar las estrategias y procesos para un proyecto.

Dimensión de la variable.

Viabilidad del análisis de mercado.

Para (PILCO, y otros, 2015) el análisis de mercado con respecto a la viabilidad de un proyecto nos permite saber cuál es la necesidad de un bien o servicio, teniendo en cuenta la oferta y la demanda.

Viabilidad del análisis técnico

Para (Factores para evaluar la viabilidad de proyectos de conservación de edificaciones esenciales, no productivas, en zonas sísmicas, 2009) es una estipulación que permite el movimiento de la viabilidad de un proyecto, este análisis determina si se podrá llevar a cabo el proyecto satisfactoriamente con la tecnología disponible.

Viabilidad del análisis legal.

Para (ABC de la Viabilidad, 2017) el análisis legal de un plan de negocio no debe pasar por alto las leyes y normas bajo las cuales se regulan las actividades del plan de negocio, tanto en las etapas de ejecución y operación.

Viabilidad del análisis económica-financiera.

Para (ABC de la Viabilidad, 2017) en el análisis económico-financiero se evalúa el flujo de costos y beneficios. Además, como resultado del estudio, se aplica el estudio o análisis financieros de rentabilidad en los proyectos. El fin de todo proyecto es generar rentabilidad a partir de la inversión.

Población, muestra y muestreo

Población

Para (TAMAYO, 2012) la población es el conjunto o grupo infinito o finito de individuos con características similares del cual se desea analizar en una investigación. Esta población está conformada por un total de unidades cuantificables.

En esta investigación la población fueron todas las personas económicamente activa de la Ciudad de Lima Metropolitana, en un rango de edad de 25 a 59 años que representa una población de 3 millones 667 mil 659 habitantes según (INEI, 2018).

Muestra

Para (TAMAYO, 2012) la muestra es una parte de la población donde se realizará la investigación, por tanto, la muestra es una parte representativa de la población.

La muestra del estudio fue 150 personas económicamente activa cuyas edades fluctúan entre los 25 y 59 años de la ciudad de Lima Metropolitana.

Muestreo

Para (BERNAL, 2010) el muestreo es la forma usualmente utilizado en las investigaciones científicas para hallar el tamaño de la muestra de una población en estudio.

El muestreo de la investigación fue no probabilístico - por conveniencia, porque los encuestados serán elegidos a criterio del investigador.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas

Para (ARIAS, 2012) se concluye que la técnica de investigación es el desarrollo o forma puntual de obtención de datos o información.

Para esta investigación la técnica utilizada fue la encuesta, la cual fueron aplicadas a las personas que viven en la ciudad de Lima Metropolitana. Además, se utilizó la técnica del análisis documental.

Instrumento.

Para (ARIAS, 2012) un instrumento de recolección de datos es cualquier recurso, dispositivo o formato, que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información. Para esta investigación, para la técnica de la encuesta se usó el instrumento de cuestionario para recoger información con las preguntas elaboradas en los ítems que cumplan con el objetivo de la investigación. Para el análisis documental se utilizó la ficha de registro de datos.

Validez

Para (HERNÁNDEZ, y otros, 2014) la validez en concepto general expone que al nivel en que un instrumento verdaderamente mide la variable que desea medir. La validez de los instrumentos fue mediante juicio de expertos.

Tabla 1: Juicio de Expertos

Apellidos y Nombres	Grado	Juicio de Expertos
Ing. Trujillo Valdiviezo, Guido	Magister	Aceptable
Ing. Rodríguez Alegre Lino	Magister	Aceptable
Ing. Roy Saavedra Jiménez	Magister	Aceptable

Fuente: Elaboración Propia

Confiabilidad

Para (HERNÁNDEZ, y otros, 2014) es la posibilidad y magnitud de medida en ciertas circunstancias referidas en un periodo determinado sin poseer fallas, a través de estrictas condiciones del lugar específico.

En esta investigación sobre plan de negocio se analizó la confiabilidad del instrumento con alfa de Cronbach, que será necesario para saber que se cumplen con las valoraciones confiables, de este modo al ser aplicados en forma estable nos brindará resultados razonables.

Procedimientos

El objetivo del plan de negocios de la construcción de una empresa de importación y comercialización de un producto natural, la constituye la siguiente estructura que comienza con la fase de análisis de viabilidad del estudio de mercado, viabilidad técnica, viabilidad legal y viabilidad económica-financiera. Comenzando con el estudio de mercado, este estudio o análisis se hará a través de la recolección de datos.

En la fase de viabilidad del mercado se estudiarán las exigencias del mercado, la oferta y demanda. En fase de viabilidad técnica, se determinará la ubicación de la empresa a través del método de factores ponderados, con factores que conlleven al acceso rápido a la empresa para la comercialización y otros factores relevantes que sirvan para diferenciarnos en la industria. Además, las maquinarias y herramientas que se emplearán en la fase técnica.

En la viabilidad legal se cumplirán con todos los requisitos y normas legales para la constitución de la empresa y también con las normas aduaneras para la importación

del producto. En la viabilidad económica-financiera se analizará si el plan de negocio es rentable mediante las herramientas de VAN y TIR simultáneamente en la cual conoceremos si el plan de negocio es viable.

Diseño de Plan de Negocio

Análisis del Estudio del Mercado

Descripción del producto Ganoderma Lucidum

El ganoderma lucidum es un suplemento de origen vegetal que se encuentra dentro de la medicina complementaria y puede consumirse sin ningún tipo de indicaciones y en las dosis que desea el consumidor, ya que es un producto natural nutritivo que mejora, previene y ayuda a la cura de diversas enfermedades, el producto Ganoderma Lucidum está elaborado en su totalidad con ganoderma lucidum, diferenciándonos de los demás por su contenido.

Para conocer mejor el mercado objetivo al cual vamos ofrecer el producto, se va a conocer a las personas económicamente activas de entre los 25 a 59 años de edad de la ciudad de Lima Metropolitana que compren productos que ayuden a mejorar su salud. Para ello se elaboró un cuestionario (Anexo 1) con diferentes preguntas para conocer la demanda, oferta y producto.

Características del Negocio:

El proyecto estará ubicado, inicialmente, en una oficina, con una amplia área en los que se estructurarán los espacios de administración, ventas, recojo y almacén.

La propuesta de este negocio nace de la oportunidad de brindar un producto natural que ayuda a prevenir y mejorar la salud de los consumidores. Es por eso que se busca una manera de ampliar y hacer conocer a más personas de todos estos beneficios que tiene Ganoderma Lucidum y hacerles llegar el producto de una manera segura, rápida y eficiente para el cliente.

La propuesta del negocio, se basa en que existe un mercado no atendido, como es el mercado de este producto Ganoderma Lucidum, que bien se encuentra en nuestro medio comercial, pero no al alcance de los consumidores, debido que es

un producto que lo ofrecen empresas de Multinivel por lo cual para el acceso a este producto se tiene que ser parte de este negocio a través de una inscripción que tiene un costo de \$199.00 dólares americano, lo cual hay muchos consumidores que no pueden acceder directamente a este producto por lo caro que es la inscripción, es por eso que se ve esta oportunidad de negocio de importar el Ganoderma Lucidum y ofrecerlo de manera directa al cliente por medio de delivery o a través de la oficina, en la cual se les atenderá de manera física y resolviendo preguntas de los grandes beneficios que tiene el Ganoderma Lucidum para su salud.

Modelo del Negocio

Según (El modelo Canvas en la formulación de proyectos, 2016), El modelo Canvas es una herramienta que estudia diferentes tipos de negocio de forma simple. En la cual la herramienta se visualiza de forma global, dividiéndolo en estructuras principales que involucran a los negocios.

En el modelo de Canvas (Anexo N° 3) se muestra la organización final de nuestro producto de importación Ganoderma Lucidum teniendo en cuenta sus aliados claves en la venta del mismo, actividades que permiten que el producto se dé a conocer por diferentes medios masivos, recursos claves que son un factor importante en el momento de producir el extracto, sus canales de distribución para así mismo llegarles a los consumidores a través de tiendas.

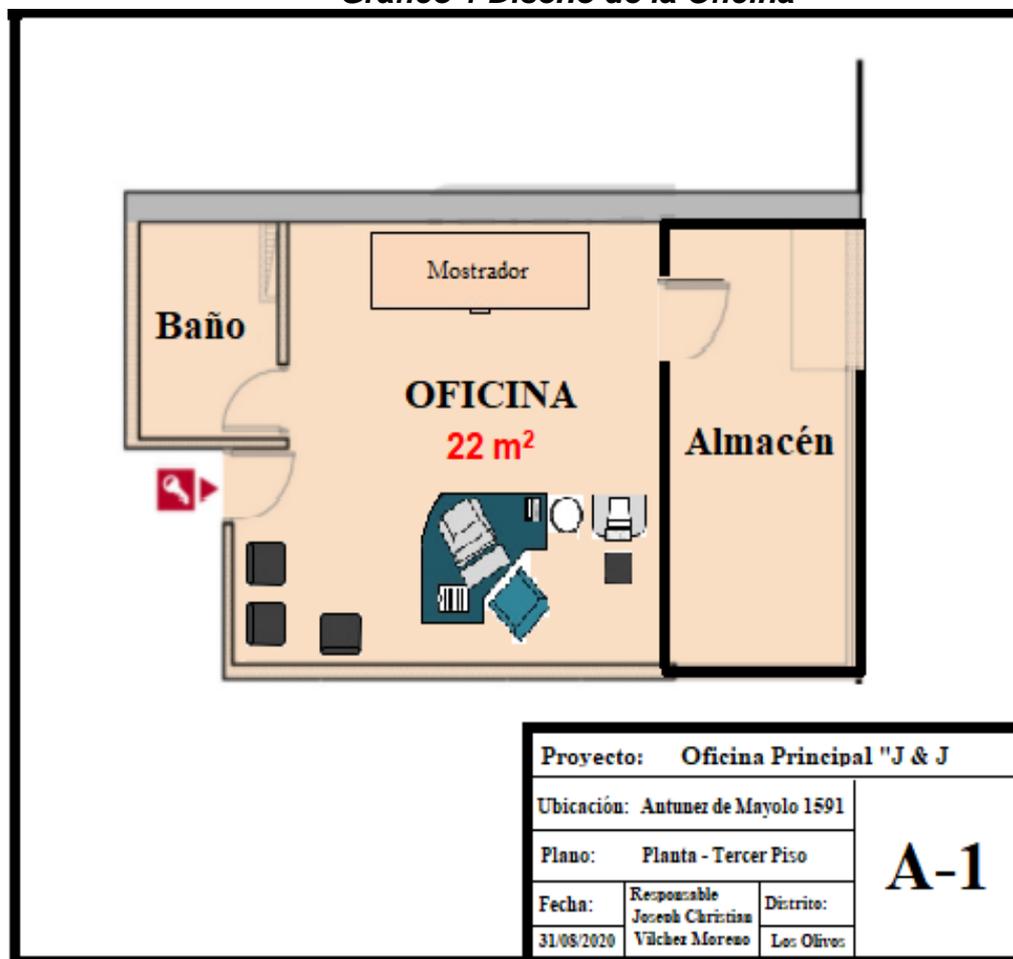
Oficina de Atención

Lo primero que buscamos con la instalación de una oficina es tener un lugar donde se pueda atender físicamente al cliente o consumidor, también donde pueda hacer algún tipo de observación o reclamo, es por eso que, para tranquilidad y confiabilidad de nuestro servicio estaremos a su disposición en horarios de oficina de 9:00 am a 1:00 pm y de 2:00 pm a 6:00 pm, ubicada en la Av. Antúnez de Mayolo 1591, Urbanización Santa Petronila – Los Olivos, además, donde se brindará un lugar ordenado y comfortable para el cliente.

La oficina, será para iniciar el negocio y posteriormente se evaluará abrir una tienda donde se ofrezca más productos a base de Ganoderma Lucidum, en esta primera etapa, la oficina será una planta de aproximadamente 22 m² diseñada en tres ambientes:

- Primer ambiente: un baño
- Segundo ambiente: Recepción, mostrador de productos y centro de atención
- Tercer ambiente: Un almacén, acondicionado para que los productos se conserven en un ambiente a temperatura de 15° - 30°C (con una humedad relativa de 70% +/- 5%).

Gráfico 1 Diseño de la Oficina



Fuente: Elaboración Propia

EL Logotipo

El logotipo que representará a la empresa "J & J import" es:

Gráfico 2. Logotipo de la Empresa J & J import



Fuente: (Studio Tailor Brands)
Diseño: Elaboración Propia

Análisis de la Demanda

Segmentación del mercado

Demográfico:

La población de análisis se encuentra en Lima Metropolitana, para ello se recurrió a la información del censo realizado en el 2017. Según el (INEI, 2018) en Lima Metropolitana tiene una población de **8 millones 574 mil 974 habitantes**, como se muestra en la siguiente tabla.

Gráfico 3. Población Censada, Lima Metropolitana 2017

PERÚ: POBLACIÓN CENSADA, SEGÚN DEPARTAMENTO, 1940 - 2017

Departamento	1940	1961	1972	1981	1993	2007 a/	2017
Total	6 207 967	9 906 746	13 538 208	17 005 210	22 048 356	27 412 157	29 381 884
Provincia de Lima 1/	562 885	1 632 370	2 981 292	4 164 597	5 706 127	7 605 742	8 574 974
Región Lima 2/	265 413	398 681	491 272	581 280	680 181	839 469	910 431

1/ Comprende los 43 distritos de la Provincia de Lima.

2/ Comprende las provincias de Barranca, Cajatambo, Canta, Cañete, Huaral, Huarochiri, Huaura, Oyón y Yauyos.

a/ No incluye la población del distrito de Carmen Alto, provincia Huamanga, departamento Ayacucho. Autoridades locales no permitieron la ejecución de los Censos.

Fuente: INEI - Censos Nacionales de Población y Vivienda 2017.

Socioeconómico:

El total de la población que nos interesa como segmento en términos de demanda equivale a 3 millones 667 mil 659 habitantes que pertenecen a Poblaciones Económicamente Activas entre 25 a 59 años equivalente al 43% de los habitantes totales de Lima Metropolitana. Considerando para la investigación que son personas adecuadas para laborar.

Mercado objetivo = 3 667 659 habitantes

Gráfico 4. Población económicamente activa por grupos de edad de Lima Metropolitana

PERÚ: POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA POR GRUPOS DE EDAD, SEGÚN DEPARTAMENTO, 2017
(Absoluto y porcentaje)

Departamento	Total absoluto	Grupos de edad							
		De 14 a 24 años		De 25 a 44 años		De 45 a 59 años		De 60 y más años	
		Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Total	16 456 809	2 995 469	18,2	7 718 921	46,9	3 887 692	23,6	1 854 727	11,3
Lima	5 425 471	860 669	15,9	2 717 966	50,1	1 308 154	24,1	538 681	9,9
Provincia de Lima 1/	4 911 346	772 300	15,7	2 484 813	50,6	1 182 846	24,1	471 386	9,6
Región Lima 2/	514 125	88 369	17,2	233 153	45,3	125 308	24,4	67 295	13,1

Fuente: INEI - Censos Nacionales 2017: XII de Población y VII de Vivienda.

En conclusión, en el análisis de segmentación de mercado se va a tener el siguiente perfil del consumidor, que pueden consumir Ganoderma Lucidum. Siendo un análisis importante para conocer a nuestros futuros consumidores. Por lo tanto, mi mercado objetivo sería de 3 667 659.

Mercado Objetivo = 3 667 659

Tabla 2: Segmentación de mercado

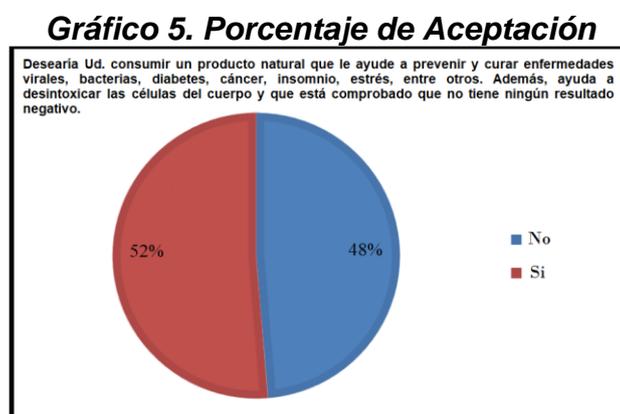
DIMENSIONES	DESCRIPCIÓN	POBLACIÓN	%
Área Geográfica	Población total de Lima Metropolitana	8 574 974	100%
Socioeconómico	PEA	4 911 346	57%
Demográfico	Edades entre 25 – 59 años	3 667 659	43%

Fuente: Elaboración Propia

Por lo tanto, la demanda potencial de este proyecto se hallará a través del mercado objetivo y aplicando el porcentaje de aceptación de la siguiente pregunta del cuestionario:

“¿Desearía Ud. Consumir un producto natural que le ayude a prevenir y curar enfermedades virales, bacterianas, diabetes, cáncer, insomnio, estrés, entre otros? Además, ayuda a desintoxicar las células del cuerpo y que no tiene ningún resultado negativo”.

Esta pregunta tuvo un porcentaje de aceptación de 52%, por lo tanto, la demanda potencial (*Gráfico 5*) es:



Fuente: Elaboración Propia

Tabla 3. Demanda Potencial

Demanda Potencial	$= \text{Mercado Objetivo} * \text{Porcentaje de Aceptación}$ $= 3\,667\,659 * 52\%$ $= 1\,907\,183 \text{ personas}$
-------------------	---

Fuente: Elaboración Propia

Proyección de la Demanda

Para hallar la proyección de la demanda se considera la tasa de crecimiento promedio anual, que se obtuvo en el último censo realizado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática en el 2017 (*Gráfico 6*), la cual fue del 1.0 %.

Gráfico 6. Población Total y Tasa de Crecimiento Promedio Anual

PERÚ: POBLACIÓN TOTAL Y TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL, 1940 - 2017

AÑO	TOTAL	INCREMENTO INTERCENSAL	INCREMENTO ANUAL	TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL (%)
1940	7 023 111			
1961	10 420 357	3 397 246	161 774	1.9
1972	14 121 564	3 701 207	336 473	2.8
1981	17 762 231	3 640 667	404 519	2.6
1993	22 639 443	4 877 212	406 434	2.0
2007	28 220 764	5 581 321	398 666	1.6
2017	31 237 385	3 016 621	301 662	1.0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Censos Nacionales de Población y Vivienda.

Fuente: INEI 2017

Fórmula de Crecimiento Poblacional

$$P = P_0 (1+r)^n$$

Donde:

P₀: población inicial = 1 907 183

r: razón de crecimiento = 1%

Crecimiento Poblacional para los siguientes años:

Tabla 4. Crecimiento Poblacional Proyectado

Referencia	Año	Población
0	2017	1926255
1	2017	1926255
2	2018	1945517
3	2019	1964973
4	2020	1984622
5	2021	2004469
6	2022	2024513
7	2023	2044758
8	2024	2065206
9	2025	2085858
10	2026	2106717

Fuente: Elaboración Propia

Análisis de la Oferta

Según (Oferta y demanda y el ciclo económico, 2016), la oferta es la cantidad máxima de productos y servicios que ofrecen las empresas y que se ponen a la venta, es decir, en un lugar determinado y a un precio asignado.

El producto de Ganoderma Lucidum se ofrece en empresas u organizaciones dedicadas a las redes de mercadeo o mejor conocidas como marketing multinivel, que funciona de forma de distribución y adquisición de productos a través de una membresía, la cual tiene un costo por inscripción.

Competencia

El análisis de la competencia de las empresas que importan y distribuyen Ganoderma Lucidum de manera exclusiva, a través de su marca, las empresas conocidas que distribuyen este producto son los siguientes:

DXN Latam

Es una empresa internacional (DXL Latam, 2020) que se dedica al proceso completo, desde el plantío y elaboración de la seta, incluso hasta el trabajo de márketing y comercialización final de los productos a base de Ganoderma Lucidum. DXN ocupa el lugar número 28 entre las empresas de comercialización de Ganoderma siendo líder de su clase en Malasia. DXN fue fundada en 1993 por el Dr. Lim Siow Jin. Esta organización está ubicada en Perú, en la ciudad de Lima con el nombre de DXN International Perú S.A.C. con dirección en Av. Angamos Oeste 547, Miraflores, en la que ofrece una diversidad de productos a base de ganoderma Lucidum, en la que se puede acceder a estos productos a través del pago de una membresía, la cual fluctúa entre S/ 60.00 y S/97.00 soles. En la que también ofrecen nuestro producto Ganoderma Lucidum en cápsulas de 30 a precios elevados, como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 5. Precio del Producto de DXN Latam en Perú

Membresía	Capsulas de Ganoderma Lucidum por 30 capsulas (Precio = USD \$37.00)
	

Fuente: Elaboración Propia

Gano Excel

Empresa internacional (Gano Itouch, 2018) con más de 15 años en la industria de la salud y las ventas directas. Con millones de clientes alrededor del mundo y una red de socios presentes en más de 40 países, Gano Excel es una empresa consolidada y respetada en el ámbito profesional y empresarial, la clave de este éxito radica en el ingrediente que utiliza en todos sus productos, la planta Ganoderma Lucidum, un hongo con una infinidad de propiedades que ayudan a mejorar y conservar la salud.

Fundada por el científico Loew Soon Seng. Esta organización está ubicada en Perú, en la ciudad de Lima con el nombre Gano Itouch Perú S.A.C. con dirección en Av. Angamos Oeste 554, Miraflores, en la que ofrece una diversidad de productos a base de ganoderma Lucidum, en la que se puede acceder a estos productos a través del pago de una membresía, la cual fluctúa de entre \$195.00 a \$995.00 dólares americanos. En la que también ofrecen nuestro producto Ganoderma Lucidum en cápsulas de 60 a precios elevados, como se muestra en la siguiente tabla.

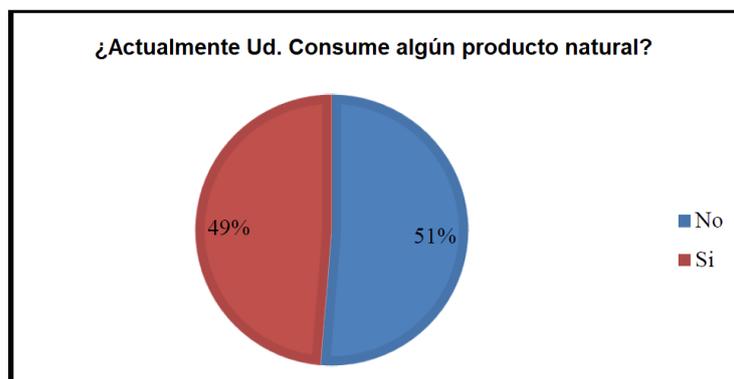
Tabla 6. Precio del producto de la empresa Gano Excel en Perú.

Membresía	Capsulas de Ganoderma Lucidum por 60 capsulas (Precio = USD \$77.00)
<p>FORMAS DE AFILIARSE A GANO EXCEL</p> <p>1) Comprando el Paquete Ejecutivo de Éxito ESP-1 = \$ 195</p> <p> +  + </p> <p>7 Cajas de Gano Café 2 Cajas de Gano Chocolat 1 Kit de Negocios</p> <p>2) Comprando el Paquete Ejecutivo de Éxito ESP-2 = \$ 495</p> <p> +  +  + </p> <p>15 Cajas de Gano Café 3 Cajas de Gano Chocolat 2 Frascos Capsulas 1 Kit de Negocios</p> <p>3) Comprando el Paquete Ejecutivo de Éxito ESP-3 = \$ 995</p> <p> +  +  + </p> <p>30 Cajas de Gano Café 12 Cajas de Gano Chocolat 2 Frascos Capsulas 1 Kit de Negocios</p>	 <p>GANODERMA 90 Al Público = \$ 77 Al Afiliado = \$ 55</p>

Fuente: Elaboración Propia

Para esta investigación la oferta se analiza a partir del porcentaje (Gráfico 7) de los encuestados que toman algún producto natural, la pregunta del cuestionario fue:

Gráfico 7. Porcentaje de las Personas que Consumen algún Producto Natural



La respuesta del 49% de encuestados fue positiva, si consumen algún producto natural actualmente lo cual nos da una referencia de lo captado por la competencia y se toma como oferta para esta investigación.

OFERTA = Mercado Objetivo * porcentaje de aceptación

OFERTA = 3 667 659 * 0.49

OFERTA = 1 797 153

Proyección de la Oferta

Para hallar la proyección de la oferta también se considera la tasa de crecimiento promedio anual, que se obtuvo en el último censo realizado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática en el 2017 (Gráfico 6), la cual fue del 1.0 %.

Fórmula de Crecimiento Poblacional

$$P=Po (1+r)^n$$

Donde:

Po: población inicial = 1 797 153

r: razón de crecimiento = 1%

Crecimiento Poblacional para los siguientes años:

Tabla

Tabla 7. Oferta Proyectada

Referencia	Año	Población
0	2017	1 815 125
1	2017	1 815 125
2	2018	1 833 276
3	2019	1 851 609
4	2020	1 870 125
5	2021	1 888 826
6	2022	1 907 714
7	2023	1 926 791
8	2024	1 946 059
9	2025	1 965 520
10	2026	1 985 175

Fuente: Elaboración Propia

Cálculo de la Demanda Insatisfecha

Para (La demanda insatisfecha en los proyectos de inversión pública, 2017) calcular la demanda insatisfecha se calcula sacando la diferencia entre la demanda y la oferta la cual da un resultado que representaría los potenciales clientes que el proyecto captará desde el 2020 hasta el 2026, como se muestra en el siguiente cuadro:

Tabla 8. Demanda Insatisfecha

Oferta	Demanda	Oferta	Demanda Insatisfecha
2020	1984622	1 870 125	114 497
2021	2004469	1 888 826	115 643
2022	2024513	1 907 714	116 799
2023	2044758	1 926 791	117 967
2024	2065206	1 946 059	119 147
2025	2085858	1 965 520	120 338
2026	2106717	1 985 175	121 542

Fuente: Elaboración Propia

Análisis de la Comercialización

Para la investigación del plan de negocio se analizará de qué forma se comercializará el producto de Ganoderma Lucidum, con el objetivo de demostrar la viabilidad del mismo, para esto se empleará la herramienta del Marketing Mix.

Marketing Mix

Para (BELCH, y otros, 2018) el Marketing Mix es colocar el bien o producto en un lugar adecuado, en el momento indicado y al precio justo. Lo difícil del marketing mix, es realizar el análisis de manera adecuada, debido a que nos va ayudar mucho en la elaboración de nuestro plan de negocios.

Distribución

El canal de distribución para comercializar Ganoderma Lucidum en distintos puntos de Lima Metropolitana será a través de un personal de confianza, responsable que se asegure que los productos sean entregados de manera oportuna, además,

cumpliendo con todos los protocolos asignados para la entrega de un pedido y con un costo adicional por el envío a domicilio de S/10.00 soles si la ubicación del clientes es fuera del Zona Norte, si no será de forma gratuita o también a través de empresas de delivery (Glovo, Rappi, Cabify, entre otros) el cual lo cubre el cliente con la empresa de su mayor confianza.

El servicio de Delivery

Este servicio se implementará, debido a que, según el análisis de las encuestas y la actualidad, mayoría de los productos y servicios se solicitan a través del internet, donde se ingresan a páginas web y redes sociales, además, de pedidos por vía telefónica. Estos servicios se concretan y son llevado a domicilio o preferencia del consumidor, a través del servicio de delivery que hará la empresa J & J import con un vehículo de transporte particular y también será enviado los productos a través de empresas que hacen delivery (Glovo, Rappid, Uber Eats, entre otras), dependiendo de la preferencia del cliente.

Gráfico 8. Empresas de delivery



Fuente: Desarrollo de Aplicaciones

Precio

Se determina un precio de S/ 99.00 soles por frasco de 60 cápsulas de Ganoderma Lucidum

Tabla 9. Costos del Producto (por unidad)

Descripción	Año
Costo de Importación	49 886.64
Costo unitario	41.57
Precio de Venta	99.00

Fuente: Elaboración Propia

Plaza

Según la encuesta realizada los futuros consumidores quisieran que el producto Ganoderma Lucidum se les lleve a su domicilio y también una gran parte prefiere encontrarlos en supermercados y tiendas donde se le brinde una atención personalizada a la hora de la venta.

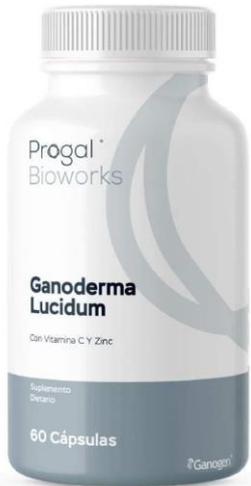
Es por eso que, al realizar los estudios, se consideró diversos factores importantes, que nos ubican en la zona céntrica de Los Olivos, de fácil acceso tanto para centros comerciales y para avenidas principales.

Cabe recalcar, que para determinar la ubicación del local se usó el método de los factores ponderados, la cual nos ubica en Av. Antúnez de Mayolo 1591, Los olivos.

Producto

Como referencia de los datos de las encuestas los consumidores prefieren la presentación del producto en cápsulas, es por eso que se decidió que el producto a importar sea en frascos de 60 cápsulas, debido a su fácil transporte para los consumidores, a continuación, mostramos la presentación del Ganoderma Lucidum y su información nutricional del producto.

Tabla 10. Especificaciones del Producto

Ganoderma Lucidum																																	
Imagen del Producto	Información Nutricional																																
	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Información Nutricional</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Tamaño de la porción:</td> <td>3 Cápsulas (1200 mg)</td> </tr> <tr> <td>Porción por envase 20</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Aporte por Cápsula</td> <td>%VD</td> </tr> <tr> <td>Ganoderma lucidum.....</td> <td>259.2 mg **</td> </tr> <tr> <td>Vitamina C.....</td> <td>60.0 mg 33</td> </tr> <tr> <td>Zinc.....</td> <td>5.0 mg 33</td> </tr> <tr> <td>Aporte de la porción:</td> <td>%VD</td> </tr> <tr> <td>Ganoderma lucidum.....</td> <td>777.6 mg **</td> </tr> <tr> <td>Vitamina C.....</td> <td>60.0 mg 100</td> </tr> <tr> <td>Zinc.....</td> <td>15.0 mg 100</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Otros ingredientes Maltodextrina, Polidextrosa.</td> </tr> <tr> <td colspan="2">%VD (Valor Diario) no establecido</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Modo de Uso: Adultos-tomar una (1) porción diaria / 3 cápsulas al día; preferiblemente después de cada comida.</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Vida Útil: Dos (2) años a partir de la fecha de producción.</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Importante: Almacenar en un sitio seco a temperatura entre 15°-30°C (Humedad relativa 70% +/- 5%)</td> </tr> </tbody> </table>	Información Nutricional		Tamaño de la porción:	3 Cápsulas (1200 mg)	Porción por envase 20		Aporte por Cápsula	%VD	Ganoderma lucidum.....	259.2 mg **	Vitamina C.....	60.0 mg 33	Zinc.....	5.0 mg 33	Aporte de la porción:	%VD	Ganoderma lucidum.....	777.6 mg **	Vitamina C.....	60.0 mg 100	Zinc.....	15.0 mg 100	Otros ingredientes Maltodextrina, Polidextrosa.		%VD (Valor Diario) no establecido		Modo de Uso: Adultos-tomar una (1) porción diaria / 3 cápsulas al día; preferiblemente después de cada comida.		Vida Útil: Dos (2) años a partir de la fecha de producción.		Importante: Almacenar en un sitio seco a temperatura entre 15°-30°C (Humedad relativa 70% +/- 5%)	
Información Nutricional																																	
Tamaño de la porción:	3 Cápsulas (1200 mg)																																
Porción por envase 20																																	
Aporte por Cápsula	%VD																																
Ganoderma lucidum.....	259.2 mg **																																
Vitamina C.....	60.0 mg 33																																
Zinc.....	5.0 mg 33																																
Aporte de la porción:	%VD																																
Ganoderma lucidum.....	777.6 mg **																																
Vitamina C.....	60.0 mg 100																																
Zinc.....	15.0 mg 100																																
Otros ingredientes Maltodextrina, Polidextrosa.																																	
%VD (Valor Diario) no establecido																																	
Modo de Uso: Adultos-tomar una (1) porción diaria / 3 cápsulas al día; preferiblemente después de cada comida.																																	
Vida Útil: Dos (2) años a partir de la fecha de producción.																																	
Importante: Almacenar en un sitio seco a temperatura entre 15°-30°C (Humedad relativa 70% +/- 5%)																																	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 11. Información del producto

Laboratorio	Progal Bioworks
Marca	Ganoderma Lucidum
Presentación	Frasco con 60 cápsulas
Consumo	3 cápsulas por día
Fecha de Expedición	Después de 2 años de su producción.
Importante	Es un producto médico complementario/alternativo, no reemplaza la alimentación.

Fuente: Elaboración Propia

Promoción

La promoción del producto será a través de una publicidad digital, debido a que en la actualidad donde todo se conoce y consigue de manera digital por medio de correos electrónicos, ventas por teléfono, redes sociales y otros, así mismo haré conocido Ganoderma Lucidum.

- En Facebook nos ubicaran a través del nombre comercial de la empresa con el nombre de Ganoderma Lucidum @Joseph3017 o el URL:
https://www.facebook.com/Joseph3017/?view_public_for=100624051815223

Gráfico 9. Facebook de la Empresa J & J import



Fuente: Elaboración Propia

- En Correos electrónicos a: GanodermaLucidum@gmail.com, joseph3017@gmail.com, josephcorp3017@gmail.com.
- A través de los números de celular y WhatsApp: 955 376 172 / 987975208.
- La promoción de Ganoderma Lucidum también será por medio del volanteo de trípticos, en las cuales se indicará toda la información concerniente al producto. Este volanteo se repartirá en salidas de establecimientos con alto tránsito de personas, por ejemplo, centros comerciales, bancos, entre otros. En siguiente imagen se muestra el tríptico:

Gráfico 10. Tríptico para la Publicidad del Ganoderma Lucidum 1

J & J IMPORT
De Joseph Vilchez Moreno

Ganoderma Lucidum



¿Qué es el Ganoderma Lucidum?
El Ganoderma Lucidum o reishi es un hongo conocido en toda Asia desde hace milenios por sus propiedades medicinales. Se lo conoce como Lingzhi en China, y en Japón como Reishi (Hongo Divino) o Manntake (Hongo de los 10.000 años o de la inmortalidad).

En occidente se conoce tanto por Ganoderma Lucidum como por reishi. En cualquier caso, siempre se trata del mismo hongo, con las mismas propiedades y beneficios para la salud y lo único que varía es el nombre.

Mejora naturalmente tu SISTEMA INMUNE

Ganoderma Lucidum
Un hongo milenario, utilizado ancestralmente por sus efectos medicinales, tanto preventivos como curativos.

Próximamente en otras presentaciones

- Café orgánico con Ganoderma Lucidum
- Cereales con Ganoderma Lucidum
- Chocolate con Ganoderma Lucidum

Avenida Antúnez de Mayolo 1591,
Urbanización - Los Olivos - Lima

GanodermaLucidum@gmail.com

955 376 172 / 987925208

Ganoderma Lucidum (@Joseph3017)

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 11 Tríptico para la Publicidad del Ganoderma Lucidum 2

Desintoxica

Ganoderma Beneficioso

Detecta  **Regula**

Rejuvenece

Beneficios

- Anticancerígeno, debido a la gran cantidad de antioxidantes.
- Es un potente antiinflamatorio.
- Mejora la respuesta inmunitaria del cuerpo.
- Anti-envejecimiento debido a los antioxidantes que contiene.
- Se usa en el tratamiento de la Diabetes.
- Es antibacterial y antiviral.

Presentación: Cada unidad contiene 60 cápsulas.

Modo de uso :

Tomar 3 cápsulas al día, 1 después de cada comida principal.

ESTE PRODUCTO ES UN SUPLEMENTO COMPLEMENTARIO/ALTERNATIVO, NO ES UN MEDICAMENTO Y NO SUPLE UNA ALIMENTACIÓN EQUILIBRADA.

Conservar a temperatura no superior a 30°C y humedad relativa inferior al 85%. "Venta libre"

"Ganoderma Lucidum, el hongo de la inmortalidad"

- Se usa como antihipertensivo.
- También sirve para mejorar la calidad del sueño.
- Se ha visto una reducción en los síntomas de obstrucción arterial.
- Reducción del colesterol alto.
- Ayuda en el tratamiento del VIH



Información Nutricional

Nuestras cápsulas contienen vitamina C y zinc que ayudan a defender a tu cuerpo de virus, previenen enfermedades y además fortalecen tu sistema inmunológico.

Con ingredientes que te ayudan a:

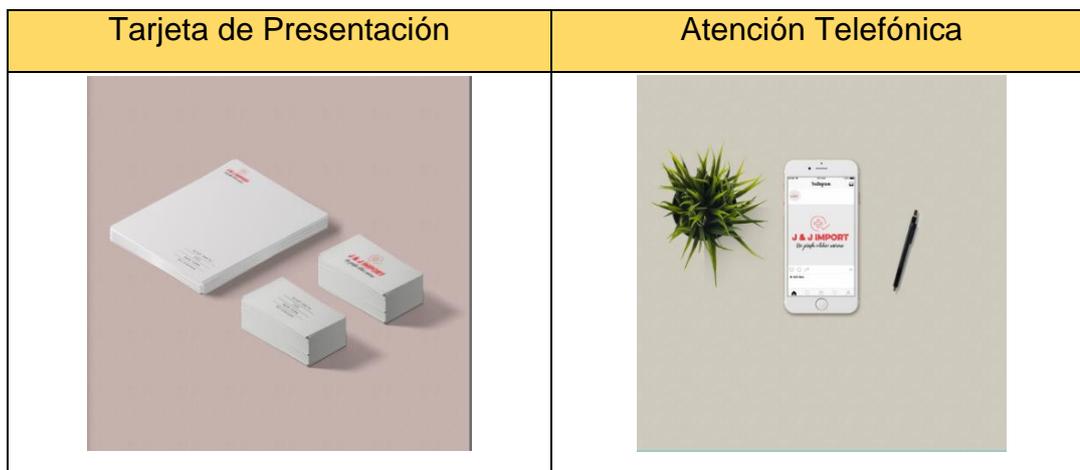
- Aumentar las defensas del cuerpo.
- Fortalecer el sistema inmunológico.
- Mantener un cuerpo sano



Información Nutricional	
Tamaño de la porción:	3 Cápsulas (1200 mg)
Porción por envase 20	%VD
Aporte por Cápsula	%VD
Ganoderma lucidum.....	259.2 mg **
Vitamina C.....	60.0 mg 33
Zinc.....	5.0 mg 33
Aporte de la porción:	%VD
Ganoderma lucidum.....	777.6 mg **
Vitamina C.....	90.0 mg 100
Zinc.....	15.0 mg 100
Otros ingredientes Maltodextrina, Polidextrosa.	
*%VD: (Valor Diario) no establecido	
Modo de Uso: Adultos: tomar una (1) porción diaria / 3 cápsulas al día, preferiblemente después de cada comida.	
Vida Útil: Dos (2) años a partir de la fecha de producción.	
Importante: Almacenar en un sitio seco a temperatura entre 15°-30°C (Humedad relativa 70% +/- 5%)	

Fuente: Elaboración Propia

Toda esta información también será visualizada en las tarjetas de presentación que se les dará a los clientes y personas que deseen contactarnos.



Fuente: Elaboración Propia

Análisis del Estudio Técnico

La finalidad del análisis del estudio técnico es desarrollar una de las partes más importantes del plan de negocio de la empresa de importación y comercialización del producto Ganoderma Lucidum en la Ciudad de Lima Metropolitana, en las que contendrán el tamaño del proyecto y su localización.

Tamaño del proyecto

Para conocer el tamaño del proyecto, se estudiarán algunos factores, que se mencionan a continuación:

para calcular la demanda insatisfecha se calcula sacando la diferencia entre la demanda y la oferta la cual da un resultado que representaría los potenciales clientes que el proyecto captará desde el 2020 hasta el 2026, como se muestra en el siguiente cuadro:

- **Demanda insatisfecha**

La demanda insatisfecha analizada en el estudio de mercado nos muestra que hay un alto número de clientes potenciales que se captaría en los próximos años, y es por eso que el tamaño de nuestro proyecto dependería de que tantos clientes podremos captar en un determinado tiempo.

- Tecnología y Equipos.

Para brindar un producto de calidad, a través de una presentación adecuada, que cumplan con todos los estándares de seguridad, la entrega de producto sea lo más rápido posible y que Ganoderma Lucidum cumpla las expectativas de los clientes, es necesario la obtención de maquinarias y equipos que faciliten y agilicen el funcionamiento de la empresa.

Para la implementación de la oficina se va a requerir distintos mobiliarios:

- Un escritorio con cajones
- Dos sillas giratorias
- Andamios para almacenaje
- Un mueble archivador
- Laptop e impresora multifuncional
- Vitrina exhibidora.

- Localización

La ubicación de la oficina y centro de atención se llevará a cabo a través de método de los factores ponderados. Por ello se analizarán factores como, proximidad a zonas comerciales, precio del alquiler, accesibilidad a avenidas principales, proximidad a la agencia aduanera y costos de instalación. Teniendo como alternativas a 3 distritos tales como: Breña, Los Olivos y San Miguel.

Tabla 12. Método de Factores ponderados de localización

Factores	Peso Relativo (%)	Alternativas		
		Breña	Los Olivos	San Miguel
Proximidad a Aduana	30	8	10	9
Precio del alquiler	30	8	7	5
Proximidad a zonas comerciales	20	9	9	9
Transporte	10	9	8	7
Costo de instalación	10	7	6	5
Puntuación Total	100	8.2	8.3	7.2

Elaboración Propia

Con respecto a los resultados de método de los factores ponderados, Breña y Los Olivos son mejores que los de San Miguel, por tal motivo lo descartamos. Entre Breña y Los Olivos, resulta una mínima diferencia positiva para Los Olivos. Observamos que los Olivos tiene una principal ventaja de estar cerca a la agencia aduanera para el recojo de los productos importados, el cual es un factor importante, en tanto su debilidad está en el costo de instalación, ya que es elevado.

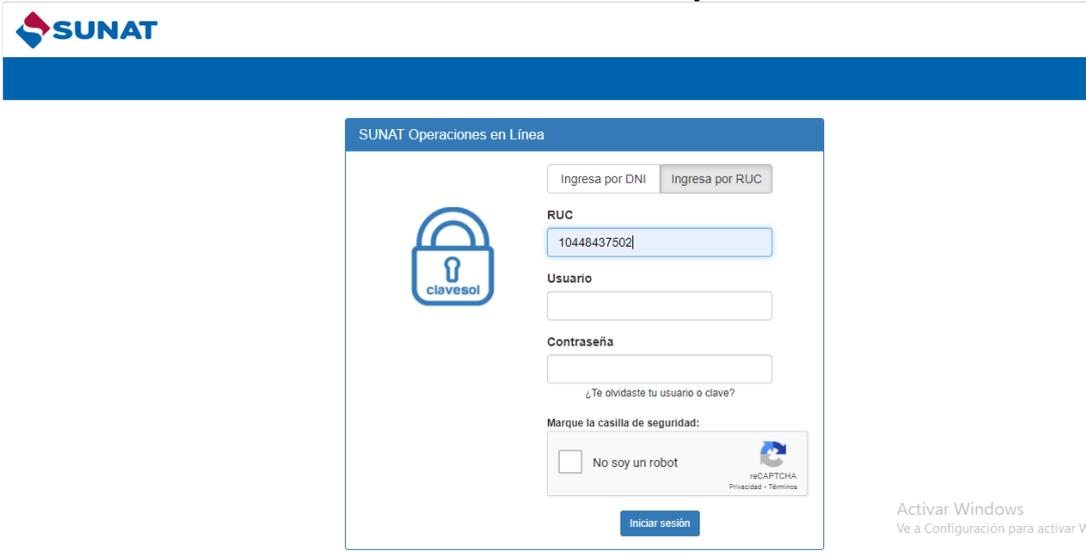
Análisis del Estudio Legal

En esta fase se implementará los requerimientos de orden legal y tributarios para el funcionamiento de la empresa, este análisis es primordial puesto que verifica la viabilidad legal y operacional de la empresa.

Para la parte tributaria se acudió a la Sunat para el registro de la empresa como persona natural con negocio en el régimen MYPE.

La (SUNAT) nos brindó el RUC: 10448437502 con un USUARIO y CLAVE (*Gráfico 12*) para posteriormente emitir y solicitar facturas a los clientes y proveedores respectivamente. Así mismo pagar los impuestos tributarios por la compra y venta de los productos a través de las declaraciones mensuales y anuales.

Gráfico 12. Portal de la SUNAT. Operaciones en Línea



Fuente: SUNAT

Gráfico 13. Ficha RUC de la SUNAT



FICHA RUC : 10448437502
VILCHEZ MORENO JOSEPH CHRISTIAN
 Número de Transacción : 413038659
 CIR - Constancia de Información Registrada

Información General del Contribuyente	
Apellidos y Nombres ó Razón Social	: VILCHEZ MORENO JOSEPH CHRISTIAN
Tipo de Contribuyente	: 02-PERSONA NATURAL CON NEGOCIO
Fecha de Inscripción	: 21/09/2012
Fecha de Inicio de Actividades	: 21/09/2012
Estado del Contribuyente	: ACTIVO
Dependencia SUNAT	: 0023 - INTENDENCIA LIMA
Condición del Domicilio Fiscal	: HABIDO
Emisor electrónico desde	: 09/07/2018
Comprobantes electrónicos	: FACTURA (desde 09/07/2018),BOLETA (desde 09/07/2018)

Datos del Contribuyente	
Nombre Comercial	: -
Tipo de Representación	: -
Actividad Económica Principal	: 4761 - VENTA AL POR MENOR DE LIBROS, PERIÓDICOS Y ARTÍCULOS DE PAPELERÍA EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS
Actividad Económica Secundaria 1	: 52993 - OTROS TIPOS DE VENTA POR MENOR.
Actividad Económica Secundaria 2	: -
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	: MANUAL
Sistema de Contabilidad	: MANUAL/COMPUTARIZADO
Código de Profesión / Oficio	: -
Actividad de Comercio Exterior	: SIN ACTIVIDAD
Número Fax	: -
Teléfono Fijo 1	: 1 - 5534122
Teléfono Fijo 2	: -

Fuente: SUNAT

Para la parte legal de la constitución de la empresa J&J import.

Licencia de Funcionamiento Municipal:

Los requisitos solicitados por la Municipalidad de (Olivos):

- Realizar el pago por derecho a trámite de la Licencia de funcionamiento.
- Adjuntar ficha RUC y DNI del propietario del negocio.
- Adjuntar solicitud de Licencia de Funcionamiento.
- Adjuntar recibo de Luz o agua de donde va a funcionar el negocio.

Certificado de Autorización de Defensa Civil

Los requisitos solicitados por Defensa Civil:

- Solicitud dirigida al Alcalde de Los Olivos (FUT)
- Plan de Seguridad incluyendo Plano de Distribución indicando señalización y ruta de evacuación.
- Copia simple de Licencia de Funcionamiento.
- Recibo de pago al Banco de la Nación por inspección, de un importe de S/. 51.75 soles por al área de la oficina de hasta 30 m².

Para la parte Normativa del ingreso del Producto Ganoderma.

Debido a que el producto Ganoderma Lucidum pertenece a un tipo de mercancías restringidas, se tiene que cumplir algunos requisitos y solicitudes a entidades públicas para su aprobación de ingreso al país.

Para (Sunat, 2018) mercancías restringidas es aquello que por normas legales requieren una aprobación o autorización de entidades encargadas para determinar un régimen aduanero.

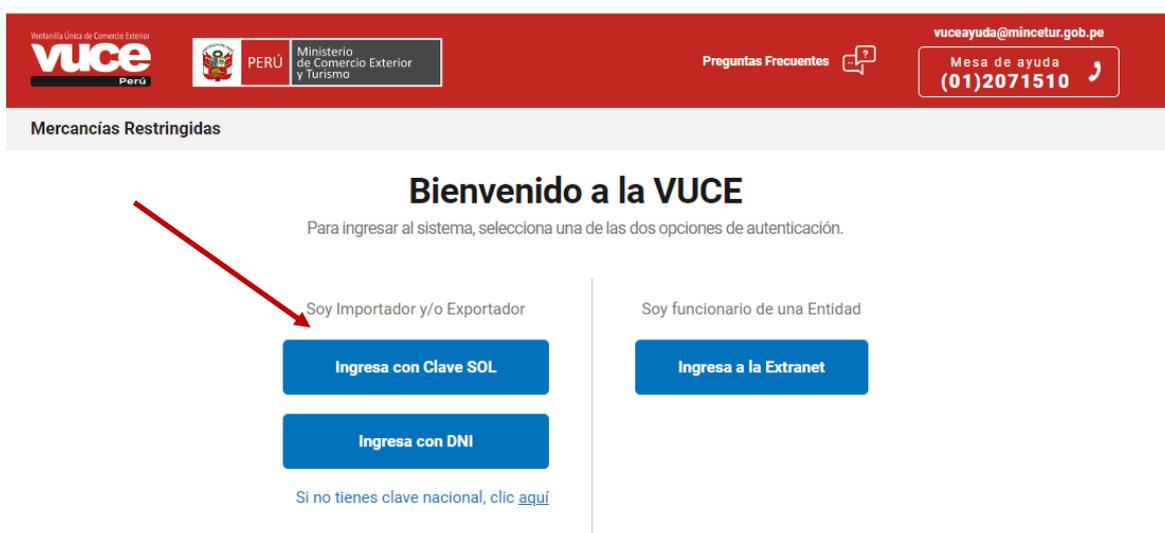
Registro en el Sistema Integrado VUCE (Ventanilla Única de Comercio Exterior)

Para (Mincetur, 2016) este es un sistema que permite realizar las operaciones de manera integrada, a través de una misma vía electrónica, involucrando a entidades como DIGEMID, SENASA Y DIGESA y otras entidades públicas encargadas en la expedición de documentos, ya sean los trámites solicitados para el tránsito, salida o ingreso de mercadería.

Para el registro a VUCE.

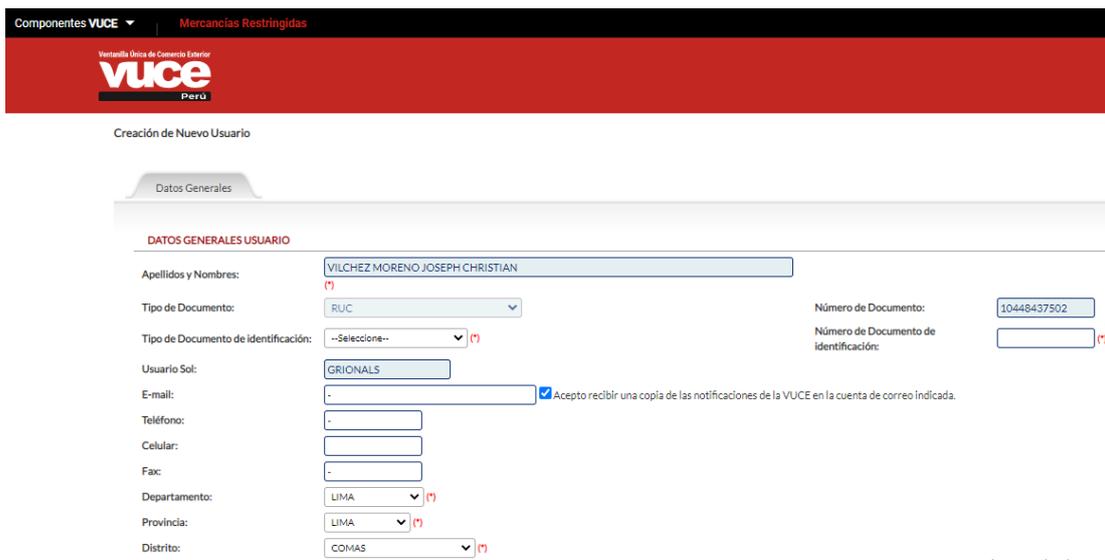
Para registro a este sistema se necesitó la Clave SOL brindada por la Sunat (para la creación de Usuarios Secundarios para el acceso a la VUCE) y la Pasarela de Pagos (para la cancelación de las tasas).

Gráfico 14. Portal de Ventanilla Única de Comercio Exterior



Fuente: VUCE

Gráfico 15. Solicitud para el Ingreso de los Productos Restringidos



Fuente: VUCE

En VUCE se ingresa la solicitud o TUPA a la entidad competente, en este caso a (SENASA, 2018), que se encarga de la vigilancia Fitosanitaria y Zoosanitaria, y (DIGESA, 2019), que se encarga para la autorización de la importación y comercialización del producto Ganoderma Lucidum a través de la autorización sanitaria previo análisis de los documentos que sustenten que el producto no es dañino para la salud.

Por el lado de SENASA se ingresa el código TUPA 01-SV y formato SNS 001 cuya descripción es solicitud de permiso fitosanitario de importación.

Gráfico 16. Código Formato de Solicitud SENASA



TUPA	FORMATO	NOMBRE	TOTAL SOLICITUDES	ESPECIFICACION PAGO	PLAZO
01-SV	SNS001	Solicitud de Permiso Fitosanitario de Importación	0		

Fuente: VUCE

Por el lado de DIGESA se ingresa el código TUPA 10 y formato DGS 015 cuya descripción es solicitud de autorización sanitaria para la importación de productos a base de plantas vegetales.

Gráfico 17. Código Formato de Solicitud DIGESA



TUPA	FORMATO	NOMBRE	TOTAL SOLICITUDES	ESPECIFICACION PAGO	PLAZO
10	DGS017	Autorización Sanitaria para la Importación de Residuos Sólidos (Peligrosos)	0	25.59% de la UIT	30(dias)
10	DGS018	Autorización Sanitaria para la Importación de Residuos Sólidos (No Peligrosos)	0	23.60% de la UIT	7(dias)
11	DGS019	Autorización Sanitaria para la Exportación de Residuos Sólidos	0	5.73% de la UIT	30(dias)

Fuente: VUCE

Siguiendo con el llenado de información:

Fabricación:

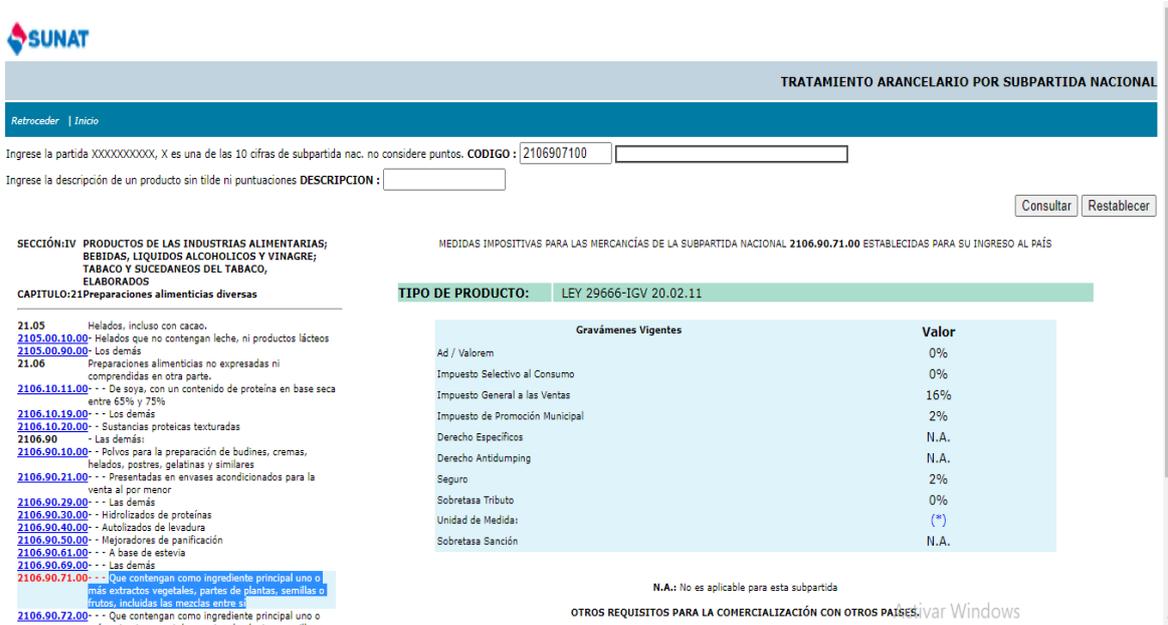
- Se llena los datos de la empresa de fabricación del producto, en este caso la empresa con Razón Social Progal Bioworks Biotecnología S.A.
- Se elige el país de procedencia: Medellín, Colombia.
- El llenado de la autoridad competente que emite el certificado de libre comercialización/país que lo emite: Ministerio de Salud de la República de Colombia.

Almacenamiento:

- Llenado de la Razón Social del destinatario: Joseph Christian Vilchez Moreno, siendo también el representante legal con D.N.I. N° 44843750
- RUC: 10448437502
- Con Dirección en Av. Antúnez de Mayolo 1591, Urbanización Santa Petronila del Distrito de Los Olivos - Departamento de Lima - Provincia de Lima.

Siguiendo con el llenado de la solicitud, nombramos la Subpartida Nacional del producto de GanoSalud con código 2106.90.71.00

Gráfico 18. Tratamiento Arancelario por Subpartida Nacional



TRATAMIENTO ARANCELARIO POR SUBPARTIDA NACIONAL

Retroceder | Inicio

Ingrese la partida XXXXXXXXXX, X es una de las 10 cifras de subpartida nac. no considere puntos. **CODIGO:** 2106907100

Ingrese la descripción de un producto sin tilde ni puntuaciones **DESCRIPCION:**

Consultar Restablecer

SECCIÓN:IV PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDANOS DEL TABACO, LABORADOS

CAPITULO:21Preparaciones alimenticias diversas

MEDIDAS IMPOSITIVAS PARA LAS MERCANCIAS DE LA SUBPARTIDA NACIONAL 2106.90.71.00 ESTABLECIDAS PARA SU INGRESO AL PAÍS

TIPO DE PRODUCTO: LEY 29666-IGV 20.02.11

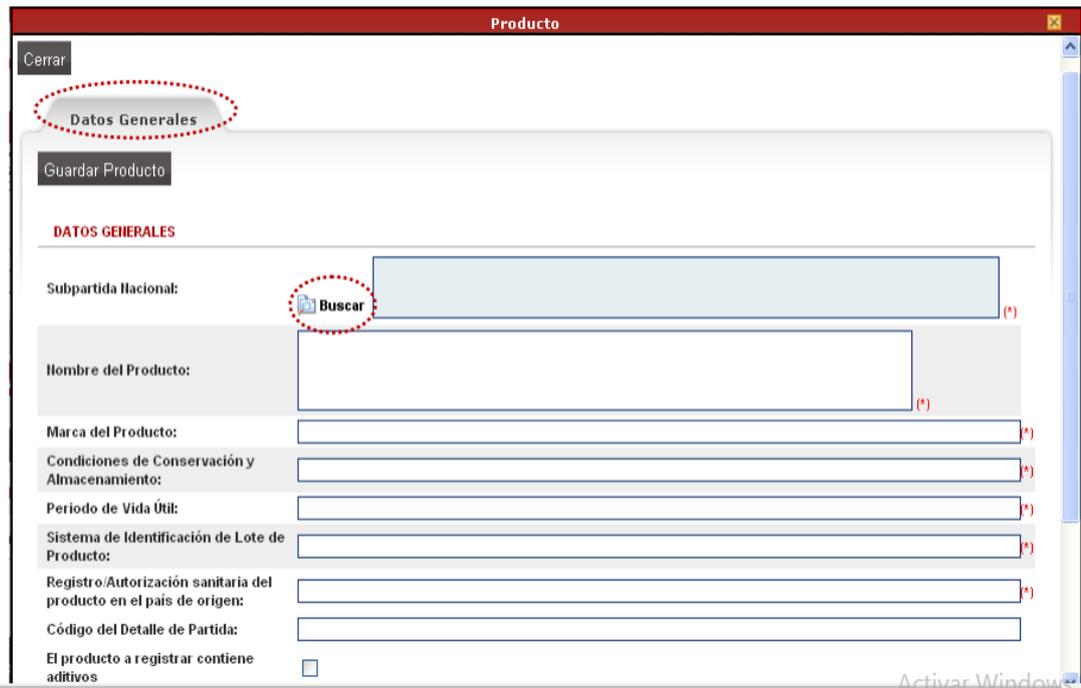
Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	0%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Especificos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	2%
Sobretasa Tributo	0%
Unidad de Medida:	(*)
Sobretasa Sanción	N.A.

N.A.: No es aplicable para esta subpartida

OTROS REQUISITOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN CON OTROS PAÍSES:ivar Windows

Una vez ubicada la Subpartida Nacional hacemos el llenado de Datos Generales del Producto.

Gráfico 19. Ingreso de los Datos Generales del Producto Ganoderma Lucidum



Producto

Cerrar

Datos Generales

Guardar Producto

DATOS GENERALES

Subpartida Nacional: **Buscar** (*)

Nombre del Producto: (*)

Marca del Producto: (*)

Condiciones de Conservación y Almacenamiento: (*)

Periodo de Vida Útil: (*)

Sistema de Identificación de Lote de Producto: (*)

Registro/Autorización sanitaria del producto en el país de origen: (*)

Código del Detalle de Partida:

El producto a registrar contiene aditivos

Activar Windows

Fuente: VUCE

Una vez completado los datos obligatorios, en el Sistema VUCE se activará el botón TRANSMITIR, el cual confirma el envío de la solicitud a las entidades competentes para su aprobación.

Gráfico 20. Envío de la Solicitud a través del portal VUCE



Fuente. VUCE

Posterior al envío de la solicitud, nos llega en el Buzón Electrónico una notificación por la generación del Código de Pago Bancario-CPB, el cual se puede pagar acercándose a la ventanilla de cualquier banco o de manera electrónica. En nuestro caso por la solicitud a DIGESA y SENASA tiene un costo de 720.00 soles.

La respuesta de la Solicitud o SUCE demora 7 días hábiles desde su recepción en las entidades de SENASA y DIGESA.

Estudio Organizacional

Descripción de la empresa

J & J import es una empresa que se dedica a la importación de productos 100% naturales, los cuales benefician la salud de sus consumidores, previenen enfermedades y mejoran la calidad de vida.

Razón Social, Misión, Visión Y Estrategias

La empresa se formará por medio del régimen tributario MYPE con el nombre de J & J import

Misión

Brindar a los clientes en la ciudad de Lima Metropolitana, una medicina o suplemento complementario/alternativo 100% natural, que ayuda a prevenir y curar enfermedades, además, mantener una vida saludable a través de los diversos

beneficios que ofrece este producto a base de Ganoderma Lucidum a través de la comercialización del mismo.

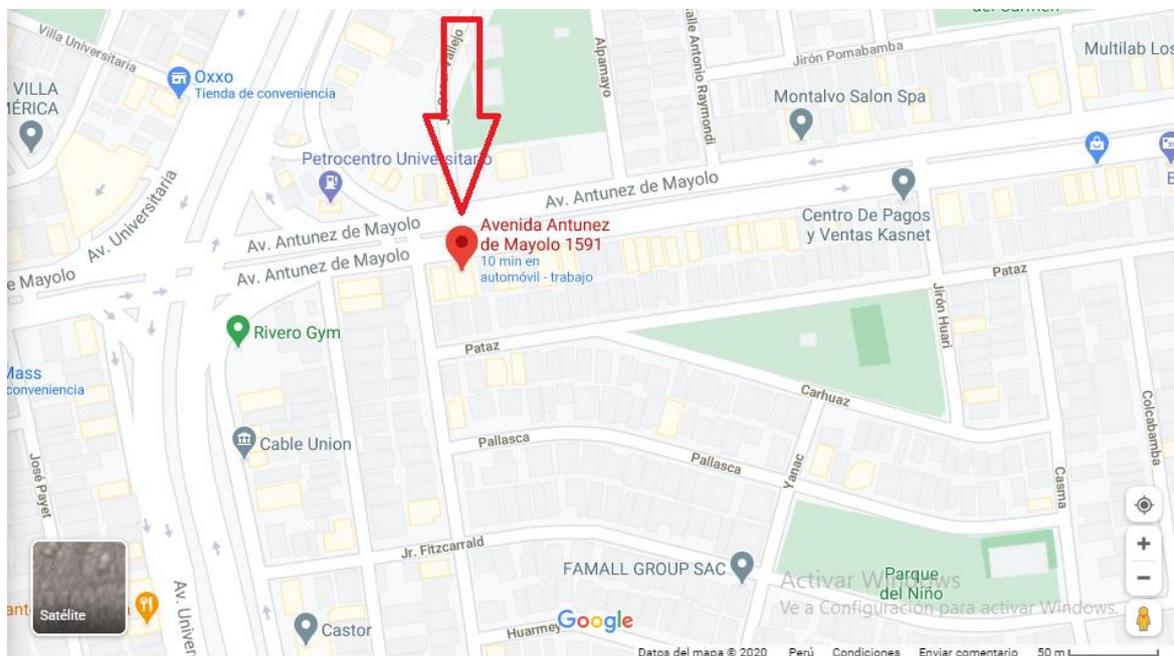
Visión

Ser una empresa líder en los próximos 5 años, reconocida por la comercialización de medicamento o suplente complementario/alternativo 100% natural a base de Ganoderma Lucidum, llegar a ser una de las empresas con mayor distribución de este producto en el Lima Metropolitana.

Estrategias Corporativas

La empresa asumirá una responsabilidad social de gran impacto por la comercialización de este producto a base de hongo de Ganoderma Lucidum, por ende, la empresa se esforzará por brindar un producto de gran calidad y que cumplan con todas las inspecciones regidas a ley para su libre comercialización a los ciudadanos de Lima Metropolitana.

Gráfico 21. Ubicación de la oficina de la Empresa J & J import



Fuente: Google Maps

Servicios Necesarios

Servicios Básicos			
N°	Descripción	Precio Mensual (Soles)	Precio Anual (Soles)
1	Luz	60.00	720.00
2	Agua	20.00	240.00
3	Internet + Línea telefónica	129.00	1 548.00
4	Plan de celular	89.00	1 068.00
	Total	298.00	3 576.00

Fuente: Elaboración propia

Gastos de Personal y Servicios de Terceros

En la siguiente tabla se mostrarán los sueldos y pagos de servicios a terceros:

Descripción	Monto (S./)
Gerente / Administrador	1500.00
Asesor de ventas	930.00
ACEM (Empresa contable y tributaria)	300.00
Servicio de volanteo (diario)	35.00

A continuación, pondremos el perfil del personal a laborar en la empresa J & J import, las cuales serán exigidos minuciosamente, para que el personal a cargo cumpla sus funciones de manera profesional y eficiente.

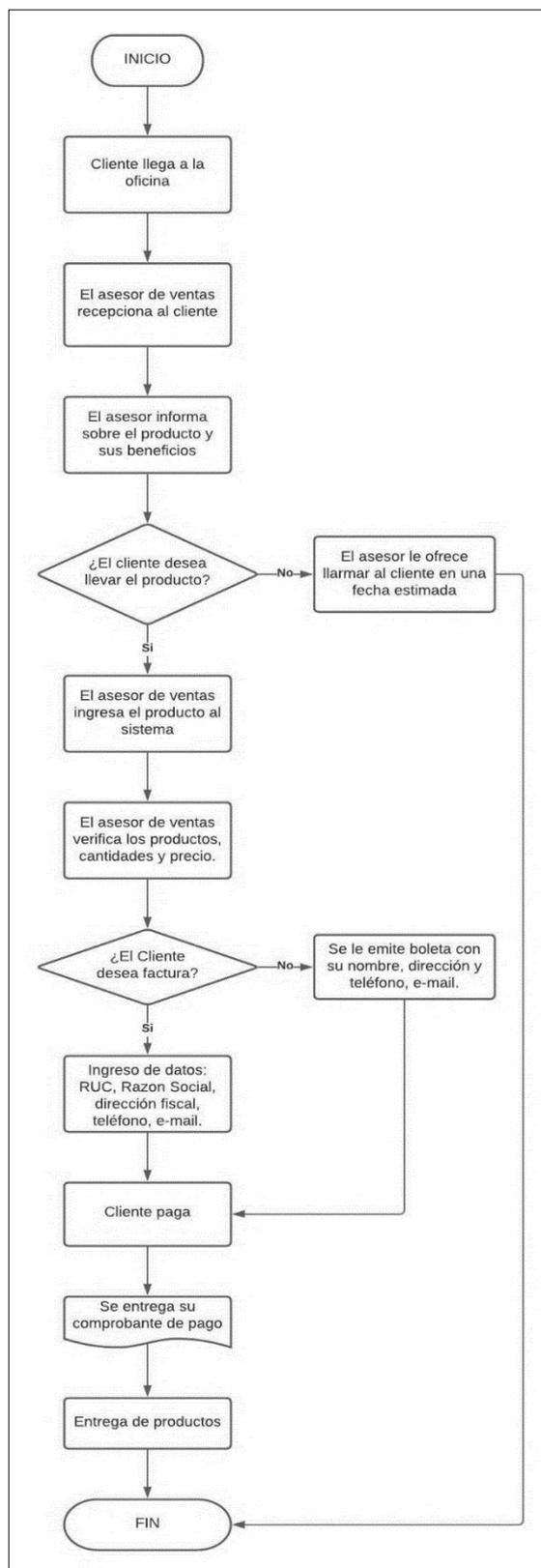
Tabla 13. Perfil Gerente / Administrador

CARGO: Gerente /Administrador
Objeto General
Dirigir y coordinar las actividades de operaciones de compras con el proveedor del extranjero, estar a cargo del cumplimiento de la filosofía, normas, política y la mejora continua de la empresa, además, ser responsable de todos los procesos administrativos de la empresa.
Requisitos
Profesional en ingeniería o áreas administrativas.
Experiencia Laboral
Mínima experiencia como gerente de empresas de importación y comercialización.

Cargo: Asesor de Ventas
Objeto General
Encargado en la recepción al cliente y brindar información requerida del producto, creando un enlace entre el cliente y la empresa, buscando el interés del cliente en nuestro producto y concretar una buena negociación.
Requisitos
Estudios técnicos en administración, ventas o a fines.
Experiencia Laboral
Experiencia mínima de 1 año en ventas, con conocimiento en mercadeo, atención de clientes.

Diagrama de Proceso de Ventas en Oficina

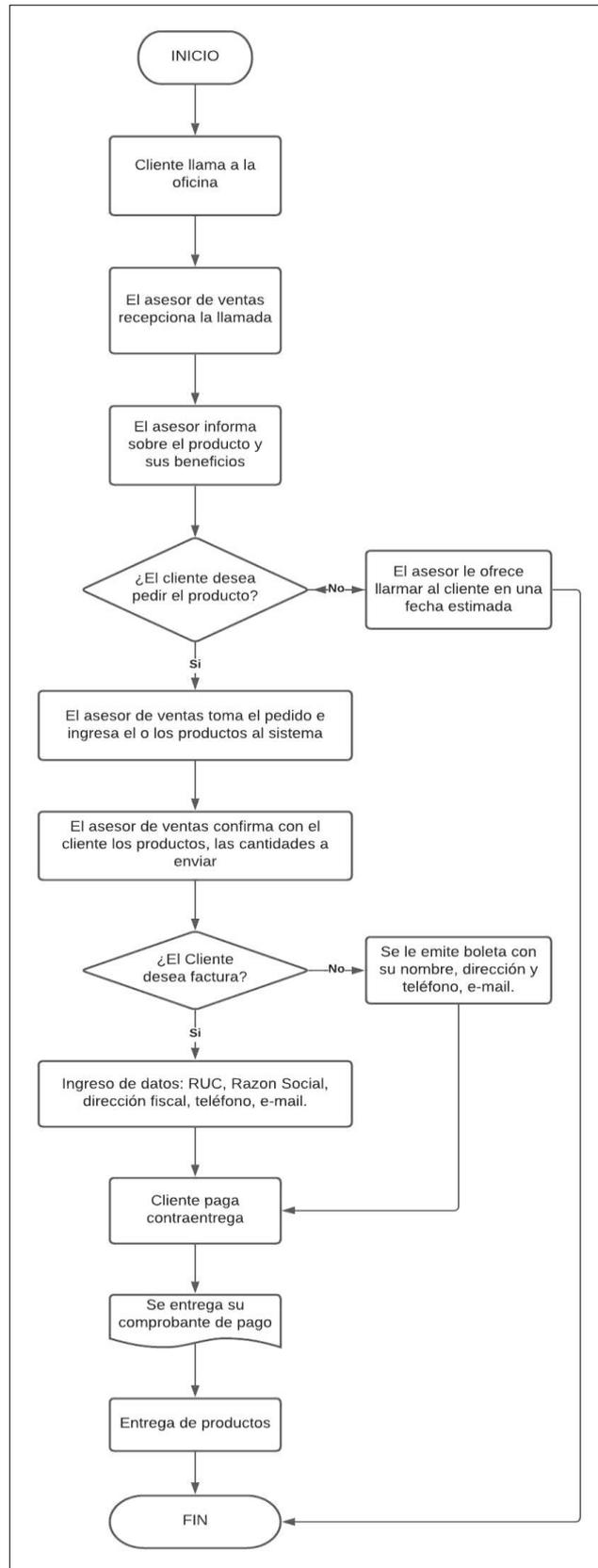
Gráfico 22. Diagrama de Proceso de Venta en Oficina



Fuente: Elaboración Propia

Diagrama de Proceso de Ventas (teléfono)

Gráfico 23. Diagrama de Proceso de Ventas



Fuente: Elaboración Propia

Análisis del Estudio Económico-Financiero

En el análisis Económico-Financiero lo que se quiere es determinar la viabilidad del plan de negocios para constitución de la empresa J & J import, la cual tiene como objetivo importar y comercializar el Ganoderma Lucidum, en este análisis se presentará de manera detallada y clara las inversiones y financiamiento, con el fin de conocer los costos y gastos que involucra la constitución de este proyecto. Además, con este análisis se conocerá los indicadores de rentabilidad, que nos conlleva a la toma de decisiones.

Este plan de negocios involucra costos, inversiones y otros para la elaboración del flujo de caja la cual ayudará para la evaluación de la rentabilidad del proyecto dentro de un periodo de 2 años.

El inicio del proyecto se debe tener en cuenta la inversión inicial, la cual servirá para el alquiler de la oficina, equipos de oficina y mobiliarios, entre otros.

Análisis Financiero

La viabilidad financiera para la constitución de la empresa de importación y comercialización de Ganoderma Lucidum se desarrolla a través de conocer las inversiones y financiamiento, para así poder conocer de manera precisa los gastos y costos del proyecto. Así, también conocer a través del análisis de los indicadores de rentabilidad que sirvan para la toma de decisiones.

Este proyecto involucra inversión, costos y otros, como la elaboración del flujo de caja que va a ayudar a analizar la rentabilidad del proyecto, además, se va a detallar la inversión inicial y esto se va invertir en gastos de alquiler, mobiliarios y equipos de oficina, para el funcionamiento de la empresa.

Inversión y financiamiento

Después de haber hecho un análisis de mercado al cual se desea ingresar el análisis técnico y una estructura organizacional, lo siguiente es analizar el monto a invertir para el desarrollo de dicho proyecto y su financiamiento.

Inversión Total

Muebles, Materiales y Equipos

Los muebles, materiales y equipos que se utilizarán en la oficina para el inicio de las actividades de la empresa se mostrarán en la siguiente tabla:

Tabla 15. Muebles, Materiales y Equipos

Muebles, Materiales y Equipos			
N°	Descripción	Unidad	Precio (Soles)
1	Escritorio en forma de L	1	1 300.00
2	Sillas Ergonómicas (escritorio)	1	400.00
3	Sillas monobloque x4 (clientes)	2	600.00
4	Vitrina / Mostrador	2	800.00
5	Anaqueles de almacenamiento	2	500.00
6	Macetas Para Interiores	2	180.00
7	Mueble Archivador (melamina)	1	400.00
	Total		4 180.00

Fuente: Elaboración Propia

Equipos Tecnológicos

En la implementación del proyecto se necesitarán equipos tecnológicos que ayudarán a la parte administrativa y operativa de la empresa J & J import, a continuación, mostramos los costos de los equipos tecnológicos.

Tabla 16. Costo de Equipos de Computación y Mobiliarios

Equipos Tecnológicos			
N°	Descripción	Unidad	Precio (Soles)
1	Celular Samsung A-51 / 128 GB	1	1 300.00
2	Televisor SAMSUNG LED 55"	1	1 599.00
3	Computadora de escritorio Lenovo	1	1 600.00
	Total		4 499.00

Fuente: Elaboración Propia

Equipo de seguridad

En cumplimiento de los requerimientos legales de defensa civil y por seguridad de nuestros clientes y de nosotros mismos, se hace también la inversión de equipo de seguridad.

Tabla 17. Costo de Equipo de Seguridad

Equipo de Seguridad			
N°	Descripción	Unidad	Precio (Soles)
1	Botiquín totalmente implementado	1	80.00
2	Extintor de 8 kg	1	114.9
3	Señales fotoluminiscentes	5	10.00
	Total		204.90

Fuente: Elaboración Propia

Inversión activos tangibles

Es aquello que tendrá un periodo útil dentro de la empresa J & J import, se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 18. Inversión Activos Tangible

N°	Descripción	Valor (Soles)
1	Muebles, Materiales y Equipos	4 180.00
2	Equipos Tecnológicos	4 499.00
3	Equipo de Seguridad	204.90
	Total	8 883.9

Fuente: Elaboración Propia

Inversión activos intangibles

Esta inversión es aquello que no se puede ver materialmente, pero es parte fundamental para la constitución de la empresa J & J import, entre los activos intangible tenemos los siguientes:

Tabla 19. Inversión activos intangibles

N°	Descripción	Valor (Soles)
1	Certificado de Defensa Civil	51.70
2	Licencia de Funcionamiento	72.00
3	Costos de acondicionamiento de la oficina	450.00
4	Gastos de Asesoría Empresarial	700.00
	Total	1 273.70

Fuente: Elaboración Propia

Capital de trabajo

Para la inversión de este proyecto, se desarrollará con los recursos propios del investigador. Para el funcionamiento del proyecto se ha estimado un periodo de 3 meses, para solicitar la primera importación y comenzar con las primeras ventas, mostrando a continuación los principales egresos:

Nómina de Sueldo de los trabajadores

La planilla anual de los sueldos de los trabajadores representa un egreso de **32,805.00** soles y con un requerimiento de capital de trabajo de **8,201.25** como se observa en la tabla de a continuación:

Tabla 20. Nómina de Sueldo de los Trabajadores

Detalle	N° Empleados	Salario Básico (SB)	Total, de SB	Sueldo SB/12	Vacaciones SB/24	Costo/ Mes Empleados	Costo/ Anual Empleados
Administrador	1	1500.00	1500.00	125.00	62.50	1 687.50	20 250.00
Vendedor	1	930.00	930.00	77.50	38.75	1 046.25	12 555.00
SUMAN	2	2430.00	2430.00	202.50	101.25	2 733.75	32 805.00

Fuente: Elaboración Propia

Servicios de Terceros (Contables)

Los servicios de contabilidad por declaraciones mensuales y anuales de la empresa J & J import, representa un egreso anual de **3120.00** soles, y con un requerimiento de capital de trabajo de **780.00** soles, como se observa en la tabla de a continuación:

Tabla 21. Servicios de Terceros (Contables)

Servicios de Terceros			
N°	Descripción	Precio Mensual (Soles)	Precio Anual (Soles)
1	Declaraciones mensuales	250.00	3 000.00
2	Declaración Anual (DJ)	120.00	120.00
	Total		3 120.00

Fuente: Elaboración Propia

Servicios Básicos

Los servicios básicos anual de la empresa J & J import, representa un egreso de **3576.00** soles, y de un requerimiento de capital de trabajo de **894.00** soles, como se observa en la tabla de a continuación:

Tabla 22. Servicios Básicos

Servicios Básicos			
N°	Descripción	Precio Mensual (Soles)	Precio Anual (Soles)
1	Luz	60.00	720.00
2	Agua	20.00	240.00
3	Internet + Línea telefónica	129.00	1 548.00
4	Plan de celular	89.00	1 068.00
	Total	298.00	3 576.00

Fuente: Elaboración propia

Artículos de limpieza

Los artículos de limpieza anual de la empresa J & J import, representa un egreso de **157.20** soles, y de un requerimiento de capital de trabajo de **39.30** soles cómo se observa en la tabla de a continuación:

Tabla 23. Artículos de Limpieza
Artículos de Limpieza (Anual)

N°	Descripción	Cantidad	Precio (Soles)	
			Unitario	Total
1	Escobas	2	6.00	12.00
2	Trapeadores	3	8.00	24.00
3	Lejía 5 Lt.	3	9.90	29.70
4	Papel Higiénico * 40 un.	3	20.5	61.50
5	Jabón de Mano	6	5.00	30.00
Total			44.40	157.20

Fuente: Elaboración propia

Suministro de Oficina

Los suministros de oficina anual de la empresa J & J import, representa un egreso de **165.00** soles, y de un requerimiento de capital de trabajo de **41.25** soles, como se observa en la tabla de a continuación:

Tabla 24. Suministro de Oficina
Suministro de Oficina (Anual)

N°	Descripción	Cantidad	Precio (Soles)
			Total por Año
1	Hojas	2 M	20.00
2	Archivadores	5	15.00
3	Tarjeta de presentación	2 M	60.00
4	Otros		70.00
Total			165.00

Fuente: Elaboración propia

Alquiler de Oficina

El alquiler de la oficina anual de la empresa J & J import, representa un egreso de **6 500.00** soles, y de un requerimiento de capital de trabajo de **1,625** soles, como se observa en la tabla a continuación:

Tabla 25. Alquiler de Oficina

Alquiler de Oficina			
N°	Descripción	Precio Mensual (Soles)	Precio Anual (Soles)
1	Alquiler	500.00	6 000.00
2	Garantía por el Alquiler	500.00	500.00
	Total		6 500.00

Fuente: Elaboración propia

Publicidad

El gasto de publicidad anual de la empresa J & J import, representa un egreso de **2 200.25** soles, y de un requerimiento de capital de trabajo de **500.56** soles, como se observa en la tabla a continuación:

Tabla 26. Publicidad

Publicidad				
N°	Descripción	Cantidad	Precio por día (Soles)	Precio Anual (Soles)
1	Trípticos	10 M		450.00
2	Servicio de volanteo		30.00	1 440.00
3	Promocionar por Fb.		0.85	310.25
	Total			2 200.25

Fuente: Elaboración propia

Importación y Desaduanización

Tabla 27. Importación De Ganoderma Lucidum

IMPORTACIÓN DE GANODERMA LUCIDUM	
Precio Unitario de importación	29.26
Cantidad a importar	1200
Total	35 112.00
Flete (4.75*unidad)	5 700.00
Seguro (2%)	702.24
Arancel: Partida 2106.90.71.00 (20%)	7,022.4
Manipuleo de desembarque	180.00
Permisos de importación (DIGESA/SENASA)	720.00
Almacenaje	150.00
Agente de Aduana	200.00
Transporte Aduana - Oficina	100.00
TOTAL IMPORTACIÓN	49 886.64
Costo Unitario de Importación	41.57

Fuente: Elaboración propia

Importación de Ganoderma Lucidum

Para la importación de Ganoderma Lucidum anual para la empresa J & J import, representa un egreso anual de **49 8886.64** soles, y de un requerimiento de capital de trabajo de **12 471.66** soles, como se observa en la tabla de a continuación:

Tabla 28. Consolidado de la Importación de Ganoderma Lucidum

Unidades Importadas	Mensual (Soles)	Anual (Soles)	Capital de Trabajo (Soles)
1 200	4 157.22	49 886.64	12 471.66

Fuente: Elaboración propia

Total de capital de trabajo

para conocer el capital de trabajo para 90 días, se suman todos los valores analizados anteriormente que da un resultado y se muestra en la tabla de a continuación:

Tabla 29. Consolidado del Capital de Trabajo
CONSOLIDADO DEL CAPITAL DE TRABAJO

DESCRIPCIÓN	VALOR (SOLES)
Sueldo de los trabajadores	8 201.25
Servicios de Terceros (Contables)	780.00
Servicios básicos	894.00
Alquiler de oficina	1,625
Artículos de limpieza	39.30
Suministro de Oficina	41.25
Publicidad	500.56
TOTAL	12,090.36

Fuente: Elaboración propia

Origen de la Inversión

La inversión es de 24 562.02, de los cuales el 100% será financiado con recursos propios del investigador.

Tabla 30. Financiamiento del Proyecto

FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO		
DESCRIPCIÓN	VALOR (SOLES)	PORCENTAJE
Inversión total	36 455.60	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 31. Detalles de la Inversión Total

DETALLES DE LA INVERSIÓN TOTAL		
Uso de la Inversión	Inversión	Fuente de la inversión
	Monto (soles)	Investigador
I. ACTIVOS FIJOS		
Equipos tecnológicos	4 180.00	100%
Muebles, Materiales y Equipos	4 499.00	100%
Equipo de Seguridad	204.90	100%
Total Activos Fijos	8 883.90	100%
II. ACTIVOS DIFERIDOS		
Certificado de Defensa Civil	51.70	100%
Licencia de Funcionamiento	72.00	100%
Costos de acondicionamiento de la oficina	450.00	100%
Gastos de Asesoría Empresarial	700.00	100%
Total Activos Diferidos	1 273.70	100%
III. CAPITAL DE TRABAJO		
Total Capital de Trabajo	12,090.36	100%
Suman (I+II+III)	22,247.96	
IV. IMPREVISTOS (5%)	1,112.40	100%
TOTAL DE INVERSIÓN	23,360.36	100%

Fuente: Elaboración propia

COSTOS

Para hallar los costos y proyectarlos, se analizó la inflación promedio de los últimos 3 años incluyendo el mes de octubre del 2020 y también se analizó el promedio del PBI comercio, obtenidos del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) como se observa en los siguientes cuadros:

Tabla 32. Promedio de Inflación

INFLACIÓN	
Fecha	Porcentaje
Dic. 2017	1.36
Dic. 2018	2.19
Dic. 2019	3.80
Oct. 2020	1.72
Promedio	2.27

Fuente: BCR del Perú

Tabla 33. Promedio PBI de Comercio

PBI de Comercio	
Año	Porcentaje
2017	2.5
2018	4
2019	2.3
Promedio	2.93

Fuente: BCR del Perú

Por tanto, analizando las sumas de inflación y PBI del sector de Comercio, la variación en las proyecciones de los costos variables sería 5.2%

COSTOS FIJOS

Tabla 34. Costos Fijos

Costos Fijos (Soles)					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
*Nómina de Sueldo de los trabajadores	32 805.00	33 549.67	34 311.25	35 090.12	35 886.66
*Alquiler de Oficina	6 500.00	6 647.55	6 798.45	6 952.77	7,110.60
Depreciación y Amortización Activos	254.74	254.74	254.74	254.74	254.74
Total	39 559.74	40 451.96	41 364.44	42 297.63	43 252.00

*Se incrementó en un 2.27% por inflación

Fuente: Elaboración propia

COSTOS VARIABLES

Tabla 35. Costos Variables

Costos Variables (Soles)					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicios de Terceros (Contables)	3 120.00	3,282.24	3,452.916	3,632.468	3,821.356
Servicios Básicos	3 576.00	3 761.95	3 957.57	4 163.367	4 379.86
Artículos de limpieza	157.20	165.37	173.97	183.02	192.54
Suministros de limpieza	165.00	173.58	182.61	192.10	202.09
Publicidad	2 200.25	2 314.66	2 435.03	2 561.65	2 694.85
Importación	49 886.64	52 480.75	55 209.74	58 080.65	61 100.84
Total	59,105.09	62,178.55	65,411.84	68,813.26	72,391.54

*Tuvo un incremento de los costos variables en 5.2% por inflación y crecimiento en el sector comercio en cada año.

Fuente: Elaboración propia

COSTOS TOTALES

Tabla 36. Costos Totales

Costos Totales (Soles)					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Fijos	39 559.74	40 451.96	41 364.44	42 297.63	43 252.00
Costos Variables	59,105.09	62,178.55	65,411.84	68,813.26	72,391.54
Total	98,664.83	102,630.51	106,776.28	111,110.89	115,643.54

Fuente: Elaboración propia

VENTAS

Para determinar los ingresos se tiene en cuenta el análisis de los costos totales tanto los costos de importación más un incremento, conociendo el precio que está muy debajo con respecto a la competencia.

Tabla 37. Precio de Venta

Descripción	Año
Costo de Importación	49 886.64
Costo unitario	41.57
Precio de Venta	99.00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 38. Ventas El Primer Año

Ventas El Primer Año	Año 1
Cantidad de frascos de Ganoderma Lucidum	1200
Precio de Venta al Público (PVP)	S/. 99.00
Total (Soles)	118,800.00

Fuente: Elaboración propia

Ingresos de ventas

Ingresos de ventas de los productos de Ganoderma Lucidum

Proyección de ventas con 5.2 % a partir del segundo año.

Tabla 39. Proyección Ingresos de ventas de Ganoderma Lucidum

Proyección Ingresos de ventas de Ganoderma Lucidum					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total	118,800.00	124,977.60	131,476.44	138,313.21	145,505.50

Fuente: Elaboración propia

Tabla 40. Flujo De Caja

FLUJO DE CAJA						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas		118,800.00	124,977.60	131,476.44	138,313.21	145,505.50
(-) Costo de Ventas		49,886.64	52,480.75	55,209.74	58,080.65	61,100.85
Utilidad Bruta		68,913.36	72,496.85	76,266.69	80,232.56	84,404.65
(-) Gastos Administrativos y Venta		48,778.19	50,149.76	51,566.54	53,030.24	54,542.70
Utilidad Operativa		20,135.17	22,347.09	24,700.15	27,202.32	29,861.95
(-) Gastos Financieros		-	-	-	-	-
Utilidad antes de impuesto		20,135.17	22,347.09	24,700.15	27,202.32	29,861.95
Participación de trabajadores (5%)		1,006.76	1,117.35	1,235.01	1,360.12	1,493.10
Utilidad antes de Impuestos		19,128.41	21,229.74	23,465.14	25,842.20	28,368.85
Impuesto a la Renta (29.5%)		5,547.24	6,156.62	6,804.89	7,494.24	8,226.97
Utilidad Neta		13,581.17	15,073.11	16,660.25	18,347.96	20,141.89
FLUJO DE CAJA NETO	-23,360.36	13,581.17	15,073.11	16,660.25	18,347.96	20,141.89

Fuente: Elaboración propia

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Hallamos la Tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR)

Esta tasa sirve para poder analizar la viabilidad que tiene un proyecto, donde los investigadores o personas tiene una idea mínima ganancia sobre la inversión (Salazar, 2005)

Fórmula:

$$\text{TMAR} = r + R + (1 + r + R) * IF$$

Donde:

R: tasa de riesgo en el Perú = 2.11% (Julio 2020) según el Banco Central de Reservas del Perú.

r: tasa pasiva en el Perú = 0.25% (octubre 2020) según el Banco Central de Reservas del Perú.

IF: Inflación 1.72% (octubre 2020) según el Banco Central de Reservas del Perú.

$$\text{TMAR} = 0.25\% + 2.11\% + [(1+0.25\%+2.11\%) * 1.72\%]$$

$$\text{TMAR} = 8.14\% = 0.0814$$

Tabla 41. Van Para el Proyecto

VAN PARA EL PROYECTO			
TIEMPO	TASA TMAR	8.14%	FLUJO VALOR PRESENTE
	INV. INICIAL	-23,360	
1	2021	13,581	12,559
2	2022	15,073	12,889
3	2023	16,660	13,174
4	2024	18,348	13,417
5	2025	20,142	13,620
TOTAL			65,659
VAN			42,299.00

Fuente: Elaboración propia.

Por consiguiente, se tiene como resultado del análisis el VAN positivo, lo que indica que de la presente investigación es rentable, teniendo en cuenta que TMAR es de 8.12% anual.

Tiempo de recuperación de la inversión

Tabla 42. Tiempo de recuperación de la inversión

TIEMPO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN				
REF	AÑOS	FLUJO DE CAJA	VALOR ACUMULADO	TIEMPO
1	2021	13,581	13,581	
2	2022	15,073	28,654	2 años
3	2023	16,660	45,314	
4	2024	18,348	63,662	
5	2025	20,142	83,804	

Fuente: Elaboración propia.

Se ha calculado que se requiere de 2 años y medio para cubrir los gastos de inversión del proyecto.

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Tabla 43. TIR Para el Proyecto

TIR PARA EL PROYECTO	
TIR	59.42 %
INV. INICIAL	-23,360

Fuente: Elaboración propia.

El TIR para el proyecto es **59.42 %**, esto nos quiere decir que la inversión para este plan de negocio tendrá una rentabilidad sobre la inversión que es mayor al TMAR la cual es 8.14% entonces se concluye que este plan de negocios es viable y rentable.

Método de análisis de datos

Para (BERNAL, 2010) el análisis de datos trata del proceso de datos recopilados del objeto de estudio que es la población y como fin origina resultados, de la cual se procede a realizar el estudio según los objetivos o preguntas realizadas de la investigación.

Estadística descriptiva

Para (TAMAYO, 2012) es lo que describe un conjunto de datos. Se emplea la estadística descriptiva para ordenar, organizar, presentar y describir la información numérica.

En la investigación, se utilizará el método descriptivo debido a que se va a recopilar, analizar e interpretar los datos obtenidos en el cuestionario del plan de negocio; la valiosa información obtenida de las encuestas será procesada por el programa SPSS o Excel.

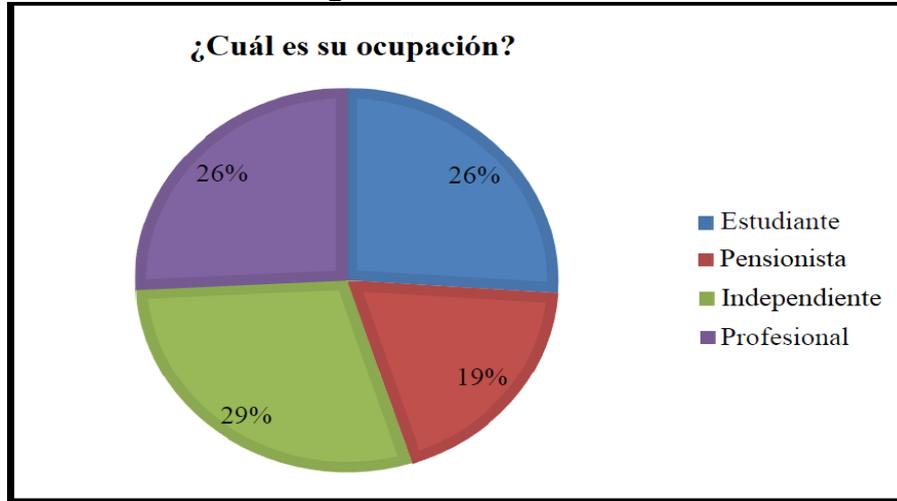
Aspectos éticos

En la presente investigación se respetó la información bibliográfica de los autores citados, no se realizaron plagios de otra investigación respetando la propiedad intelectual de los autores citados. Además, se mantendrá en total reserva los datos personales recolectados en las encuestas.

RESULTADOS

Resultados a partir de las encuestas realizadas.

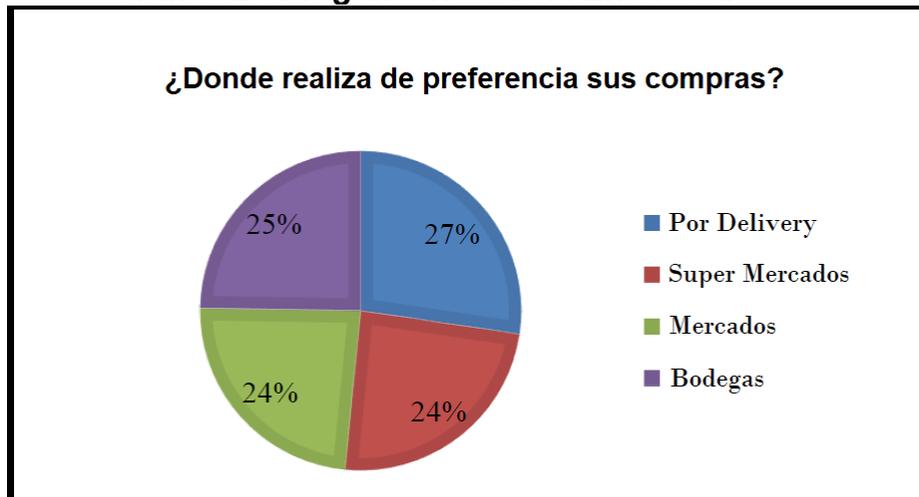
Gráfico 24. Pregunta N° 3 de la Encuesta.



Fuente: Elaboración Propia.

Observando los resultados vemos que los independientes y estudiantes suman un 48% de personas con ingresos variables en tanto los pensionista y profesionales suman 52% y tienen un ingreso fijo en la cual vamos a tener un perfil de compradores estables.

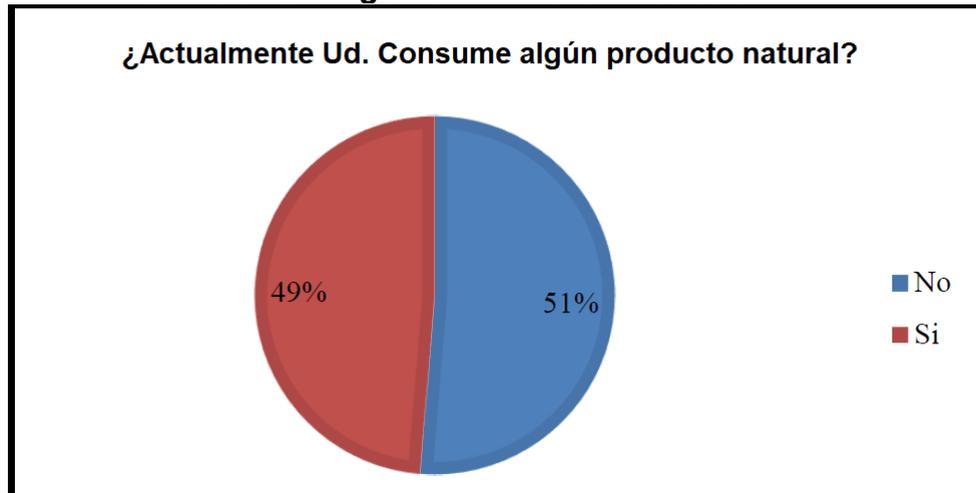
Gráfico 25. Pregunta N° 6 de la Encuesta.



Fuente: Elaboración Propia.

El 27% de los encuestados hace sus compras por delivery la cual indica que en estos tiempos las personas desean más sus productos directos a su domicilio, el cual ayudaría a implementar una mejor publicidad digital a través de redes sociales.

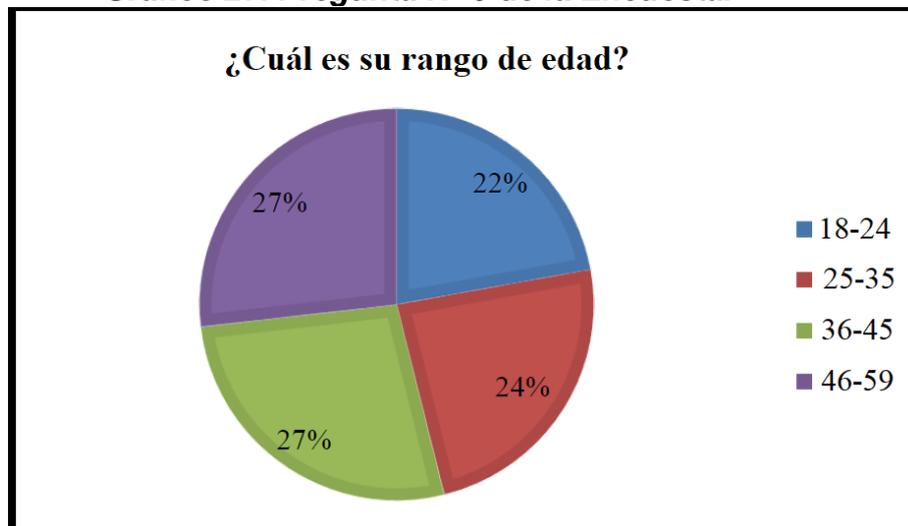
Gráfico 26. Pregunta N° 7 de la Encuesta.



Fuente: Elaboración Propia.

Según la encuesta el 51% de los encuestados no consume ningún producto natural lo que me deduce que hay mercado no cubierto y que puedo captar para mis posibles consumidores de Ganoderma Lucidum.

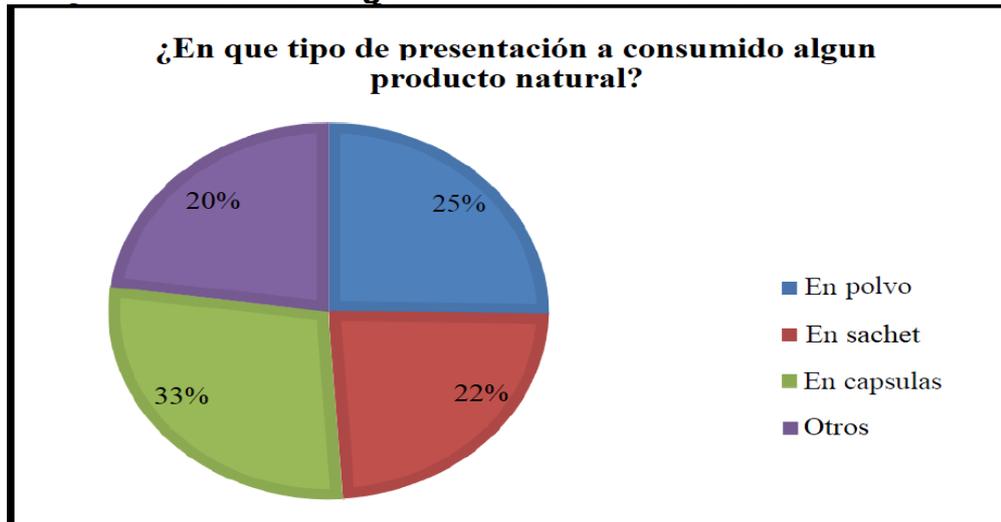
Gráfico 27. Pregunta N° 9 de la Encuesta.



Fuente: Elaboración Propia.

El 78% de los encuestados entre 25-59 años son las personas que en su mayoría consumen productos naturales, y son justo parte de mi estudio. Esta pregunta está vinculada con el ítem anterior donde la pregunta era, si consumía actualmente productos naturales, para pasar a esta pregunta tuvieron que responder Si.

Gráfico 28. Pregunta N° 10 de la Encuesta.



Fuente: Elaboración Propia.

Según los resultados el 33% respondieron que tienen preferencia por la presentación en cápsulas, lo cual es bueno para nuestro producto de importación. Seguido de un 25% de la presentación en polvo que es un alto índice de preferencia del consumidor, a tener en cuenta para una futura importación en este tipo de presentación, al igual que en sachet.

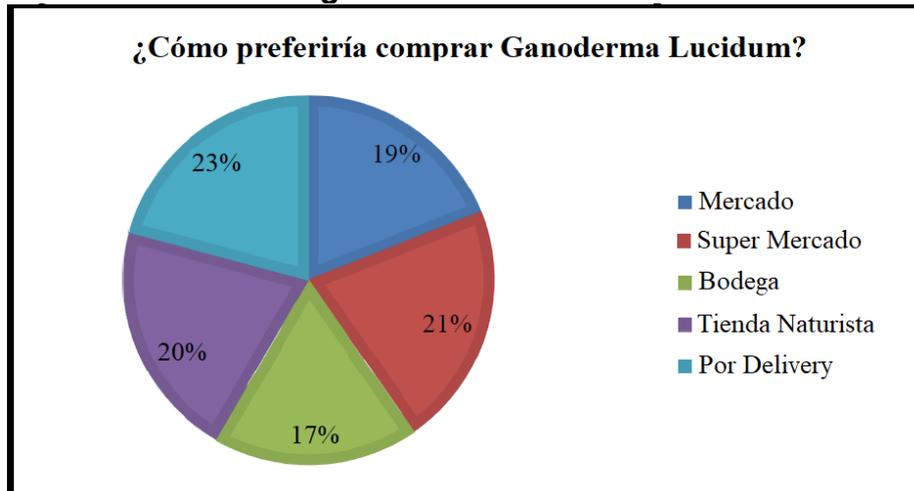
Gráfico 29. Pregunta N° 11 de la Encuesta.



Fuente: Elaboración Propia.

Según la encuesta el 52% está dispuesto a consumir el producto a base de Ganoderma Lucidum, el cual me da la certeza de que el producto que voy a importar va a tener una demanda aceptable y 48% va hacer un mercado de posibles consumidores potenciales de este producto.

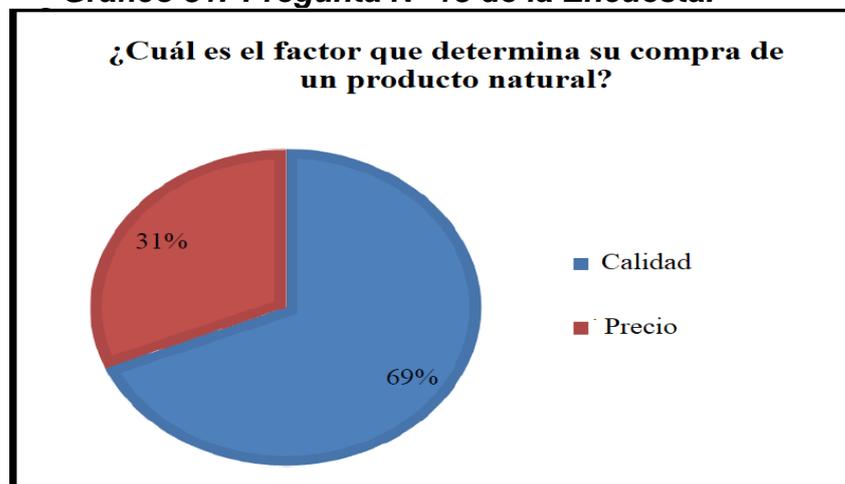
Gráfico 30. Pregunta N° 12 de la Encuesta.



Fuente: Elaboración Propia.

Según los resultados de la encuesta 23% de los encuestados tienen una pequeña diferencia de comprar vía delivery con respecto a las demás maneras de comprar como también está la preferencia de comprar en supermercados con 21%, así que aun vemos una pequeña inclinación donde los consumidores aún no se familiarizan con las compras en línea o por delivery, prefieren hacer sus compras de manera física.

Gráfico 31. Pregunta N° 13 de la Encuesta.

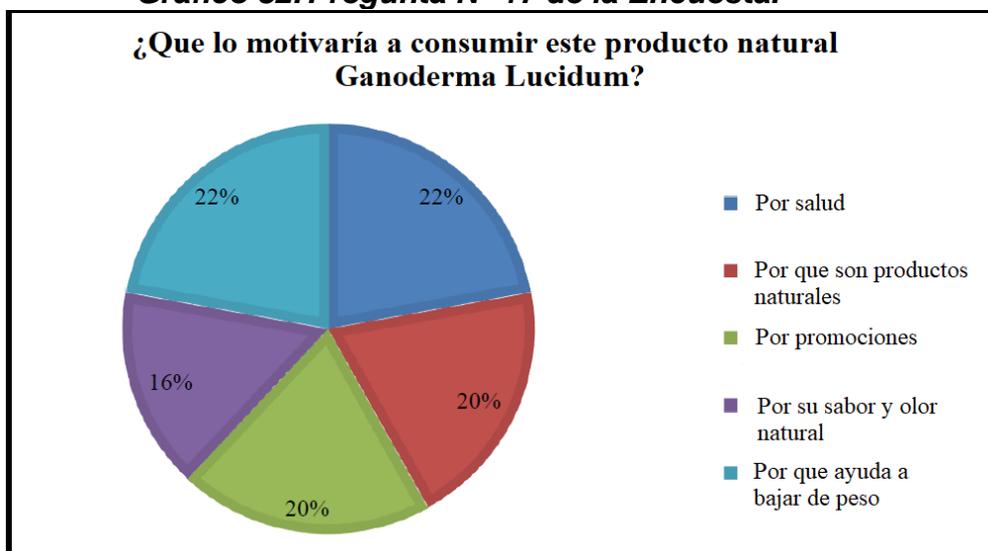


Fuente: Elaboración Propia.

En el siguiente resultado, vemos que con un 69% los encuestados consumieron un producto natural por la calidad, lo cual me indica que el producto de importación es perfecto para los consumidores. Además, se muestra que el 31% le es un factor

importante el precio, por lo que se tendrá que trabajar a un precio accesible al consumidor.

Gráfico 32. Pregunta N° 17 de la Encuesta.



Fuente: Elaboración Propia.

Este cuadro estadístico, ilustra que la publicidad o marketing del producto importado de Ganoderma Lucidum, debe enfocarse en los beneficios que a los consumidores los motivará el consumo, tanto en temas de la salud y la reducción de peso, como también que son productos naturales y ofrecer promociones.

DISCUSIÓN

Al elaborar un plan negocio se desea resultados positivos tanto para que el negocio a desarrollar sea viable y rentable, al constituir la empresa dedicada a la importación y comercialización de productos naturales a base del hongo *Ganoderma Lucidum* en Lima Metropolitana, ya que funciona como una guía para otros investigadores o inversionistas en relación al tema de importación y comercialización como es el caso de (Paredes, 2018) en su “Plan de negocios para la elaboración y comercialización de chicle energético en la ciudad de Quito mediante la importación de Ginseng desde Canadá”, donde demostró la viabilidad del producto “ActiveGum”, con el objetivo general de demostrar la viabilidad de establecer una empresa productora de chicle energético a base de ginseng canadiense y maca andina para su venta y comercialización, en su estudio de mercado tuvo resultados positivos para la toma de decisiones, en donde el análisis de financiamiento de este plan de negocios da como resultado positivo un VAN de \$4,743.22 dólares estadounidenses, un TIR 16.11% y un periodo de recuperación de la inversión de 4 años, en conclusión el plan de negocio es viable y rentable. Así mismo también tenemos el plan de negocio de (Rojas 2016) en la tesis “Plan de negocios para importación de té, frutos y plantas su transformación y la comercialización final de infusiones Gourmet Asiáticas-Andinas en Chile”, en la cual tuvo una metodología similar a nuestra presente investigación, con resultados positivos, con un VAN \$ 218 163.10 dólares americanos, un TIR 56.99 % y un periodo de recuperación de 3 años, coincidiendo con estos autores internacionales con resultados positivos, también se tiene resultados nacionales positivos sobre similares planes de negocio, es el caso de la tesis de (Chávez, y Otros, 2018) en la tesis “Importación, comercialización y distribución de bicicletas, repuestos y accesorios en el mercado peruano”, estos autores propusieron como objetivo fundamental la importación y comercialización, para lograr cubrir la demanda que había en este sector. En este plan de negocio se observan resultados del estudio de mercado muy positivos. Por consiguiente, fue un plan de negocio viable y rentable, de acuerdo con los resultados del estudio financiero donde el VAN es de \$20,562.00 y la TIR de 14.25%, el cual supera al costo promedio de capital. Otro resultado positivo que coincide con nuestro plan de negocio es de (Llatance y Cisneros, 2016) en la tesis “Importación, comercialización de bebida sin alcohol

A&W Root Beer Lima Metropolitana”, donde según el estudio de mercado tenían a sus potenciales clientes en las personas que desean divertirse sanamente. Por consiguiente, el plan de negocio también tuvo resultados positivos como la tesis presente donde el VAN de S/ 216,046.00 soles, un TIR de 102% y un periodo de recuperación de 1 año y siete meses. Coincidiendo positivamente con los autores antes mencionados tanto en resultados del VAN y TIR se considera que estos resultados son parte muy importante, ya que permite tomar decisiones respecto a la implementación del plan de negocio.

CONCLUSIONES

Por la investigación se concluye que la población que más consume productos naturales son personas de entre 25-59 años que forman un 78% de las personas encuestadas, siendo las personas independientes las que más consumen productos en presentaciones en cápsulas por su fácil traslado, siendo el motivo de consumo de productos naturales la salud y mantener un estado físico adecuado, además, de tener una tendencia hacia adquirir los productos naturales por vía delivery.

El análisis de mercado de la investigación nos da como resultado un mercado objetivo de 3 667 659 personas con una aceptación de 52%, las cual nos da una demanda potencial de 1 907 183 consumidores.

Se concluye que si a las personas se les ofrece un producto que ayuda a prevenir y mejorar su salud, sea el estrés, el aumento de peso, mejor circulación, mejorar su sistema inmunológico, regular los triglicéridos, entre otras enfermedades importantes, dicen que si con un 52% a diferencia del 48 % que dicen que no, esto se debe al miedo por las publicaciones engañosas en la cual te ofrecen muchos beneficios de productos naturales y los resultados no son visibles, ni comprobados.

Se concluye que el Ganoderma Lucidum se va a vender en la presentación de cápsulas comprimidas, debido al análisis realizado en la investigación, ya que se muestra una mayor tendencia en la compra de frascos de capsulas, por su fácil traslado y mejores resultados.

El lugar donde se va ubicar la oficina de atención es en el distrito de Los Olivos, debido a factores relevantes, como el rápido acceso a las Agencias Aduaneras, avenidas principales, acceso a centros comerciales y otros.

Lo analizado por el estudio de mercado y técnico, para analizar el estudio financiero se concluyó que la importación del Ganoderma Lucidum, se hará de manera trimestral, debido al costo de importación y desaduanización.

Según el análisis de mercado y económico, el costo de Ganoderma Lucidum será de S/. 99.00 soles, muy debajo del precio de mi competencia, la cual hay una ventaja muy significativa con respecto a precios que ascienden a \$ 77.00 dólares americanos, teniendo las mismas características que el producto que vamos a importar.

En el estudio del análisis financiero se calculó que la inversión para el proyecto es de S/. 23,360.00 soles, los cuales serán financiados con recursos propios del investigador.

Para las proyecciones de esta investigación, las ventas en el primer año serán de S/ 118,800.00 soles, resultando el flujo de caja positivo, por lo tanto, el inversionista no debe hacer otra inversión, o ver se en la obligación de solicitar un crédito con alguna entidad financiera.

Se concluye que en el estudio del análisis del VAN da un resultado positivo de S/ 42,299.00 soles y con respecto del análisis del TIR da un porcentaje positivo de 59.42%, además con un periodo de recuperación de la inversión de 2 años.

Por lo tanto y debido a los estudios realizados anteriormente, se llega a la conclusión que este plan de negocio es viable en los aspectos tanto administrativo, legal, técnico y financiero, de los cuales muestra resultados positivos, tanto para inversionistas y beneficiosos para los consumidores.

RECOMENDACIONES

Que cuando el producto Ganoderma Lucidum ingrese al mercado sería recomendable el estudio del comportamiento del consumidor a través de un post venta.

Teniendo en cuenta el estudio de mercado y como resultado nos muestra una alta demanda de productos naturales es colocar el producto en punto de distribución como casas naturistas y restaurantes.

Por el motivo de que el hongo Ganoderma Lucidum viene en diferentes presentaciones, se recomienda elaborar estudios de mercados, para conocer qué otros productos a base de Ganoderma Lucidum son aceptables por los consumidores para poder importar.

Implementar este plan de negocio lo más pronto posible.

REFERENCIAS

ABC de la Viabilidad. **GONZÁLEZ , Ana. 2017.** [ed.] Bernardo ARIAS. Bogota : s.n., 2017, Proyectos e Información para la Inversión Pública, págs. 28-33. 9789585422117.

Actividades antibacteriana y antioxidantes del Ganoderma Lucidum cultivado. **IHAYERE, C. 2019.** 1, s.l. : Niger-Delta, 2019, Science-Tech Journal, Vol. IV, págs. 25-33. 2659-1529.

ALHAMA, Rafael, y otros. 2004. *Nuevas formas organizativas.* 2004. 8468888370. *Análisis técnico y de mercado.* **CANTILLO, Ernesto y DAZA, Julio. 2017.** 51, Bogota : s.n., 2017, Scientia Et Technica, Vol. XVII. 0122-1701.

Andina. 2018. Andina. [En línea] 20 de Diciembre de 2018. [Citado el: 17 de Marzo de 2020.] <https://andina.pe/agencia/noticia-importadores-reducen-a-dos-dias-tiempo-despacho-sus-mercancias-736684.aspx..>

ARIAS, Fidias. 2012. *El Proyecto de Investigación: Introducción a la metodología científica.* Sexta . Caracas : Episteme, 2012. 9800785299.

BCRP. Banco Central de Reserva del Perú. [En línea] [Citado el: 29 de 10 de 2020.] [https://www.bcrp.gob.pe/.](https://www.bcrp.gob.pe/)

BELCH, G y BELCH, M. 2018. *Advertising and Promotion: Comprehensive Marketing Communication Perspective.* [trad.] J CORREA y M TREVIÑO . s.l. : McGraw Hill, 2018.

BERNAL, César. 2010. *Metodología de la Investigación.* Tercera. Bogota : Pearson Educación, 2010. 9789586991292.

BUSTAMANTE, Silvia, JIMÉNEZ , Luis y PADILLA, Rossy. 2017. *Importación y comercialización de máquinas de helados soft en la zona norte de Lima Metropolitana.* Universidad Tecnológica del Perú, Lima, Perú : 2017.

CHAVEZ, Andrea, y otros. 2018. *Importación, comercialización y distribución de bicicleta, repuestos y accesorios en el mercado peruano.* Univeridad de la Escuela Superior de Administación y Negocios (ESAN), Lima, Lima, Perú : 2018.

CHÁVEZ, Richard. 2015. *Introducción a la Metodología de la Investigación.* Machala : UTMACH Editorial, 2015. 9789942240231.

Conocimiento, aceptación y uso de medicina tradicional peruana y de medicina alternativa/complementaria en usuarios de consulta externa en Lima Metropolitana.

MEJÍA, José, y otros. 2017. 1, Lima : s.n., 2017, Revista Peruana de Medicina Integrativa, Vol. II, pág. 11. 2415-2692.

Cytotoxic triterpenoids from Ganoderma lucidum,. **Chun-Ru, Cheng, y otros. 2010.** 13, 2010, Vol. 71, págs. 1579-1585. 0031-9422.

DIAZ, Manuel. 2014. *Técnicas de ventas y comercialización.* s.l. : Alcala Grupo Editorial, 2014. 9788490880388.

DIGESA. 2019. <http://www.digesa.minsa.gob.pe/>.
<http://www.digesa.minsa.gob.pe/>. [En línea] 2019. [Citado el: 11 de 09 de 2020.]
<http://www.digesa.minsa.gob.pe/>.

Distinguishing commercially grown Ganoderma lucidum from Ganoderma lingzhi from Europe and East Asia on the basis of morphology, molecular phylogeny, and triterpenic acid profiles,. **Hennicke, Florian, y otros. 2016.** 07 de 2016, Vol. 127, págs. 29-37. 0031-9422.

DXL Latam. 2020. [En línea] 2020. [Citado el: 10 de 08 de 2020.]
<https://www.dxn2ulatam.com/>.

El modelo Canvas en la formulación de proyectos. **FERREIRA, Diana. 2016.** 107, Bogotá : s.n., 04 de 02 de 2016, Cooperativismo y Desarrollo, Vol. 24.

Factores para evaluar la viabilidad de proyectos de conservación de edificaciones esenciales, no productivas, en zonas sísmicas. **GONZÁLEZ , Liliana y VIDAUD, Ingrid. 2009.** 1, México : s.n., 12 de Marzo de 2009, Revista Académica, Ingeniería, Vol. XIII, págs. 25-39. 1665-529X.

Gálvez , Luis. 2012. *Plan de negocio para la producción, comercialización y exportación de suplementos alimenticios con base en extractos de plantas.* Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia : 2012.

Gano Itouch. 2018. Gano Itouch. [En línea] 2018. [Citado el: 12 de 08 de 2020.] <https://www.gano-itouch.com.pe/>.

Ganoderic acid Mf and S induce mitochondria mediated apoptosis in human cervical carcinoma HeLa cells. **Ru-Ming , Liu y Jian-Jiang , Zhong.** 5, s.l. : 2011, Vol. 18, págs. 349-355. 0944-7113.

Ganoderma lucidum polysaccharides can induce human monocytic leukemia cells into dendritic cells with immuno-stimulatory function. **Wing Keung , Chan, y otros.** **2008.** 9, 2008, Journal of Hematology & Oncology, Vol. 1. 1756-8722.

GARCÍA, Ivan. 2017. Economía Simple. [En línea] 19 de Setiembre de 2017. [Citado el: 29 de Abril de 2020.] <https://www.economiasimple.net/glosario/viabilidad>.

HERNÁNDEZ, Roberto, FERNÁNDEZ, Carlos y BAPTISTA, María. 2014. *Metodología de la Investigación.* [ed.] Interamericana Editores S.A. Sexta. México : McGraw-Hill, 2014. 9781456223960.

Identification of commercial Ganoderma (Lingzhi) species by ITS2 sequences. **Liao, B., Chen, X. y Han, J. 2015.** 2015. 1749-8546.

INEI. 2018. *Perú: Participación de la Población en la Actividad Económica, 2017*". Lima, Instituto Nacional de Estadística e Informática. Lima : s.n., 2018. pág. 168.

INEI-PERÚ. 2017. Instituto Nacional de Estadística e Informática. [En línea] 2017. [Citado el: 02 de Junio de 2020.] <https://censos2017.inei.gob.pe>.

Journal of Medicinal Food. **Yihuai, Gao, y otros. 2005.** 2, 20 de 07 de 2005, Vol. 8, págs. 159-168. 1557-7600.

KERLINGER, Fred. 2002. *Enfoque conceptual de la Investigación del Comportamiento.* [trad.] Leticia PINEDA y Ignacio MORA. Cuarta. California : McGraw Hill, 2002. pág. 83. 968250771.

KOTLER , Philip y ARMSTRONG, Gary. 2018. *Principles of Marketing.* [ed.] Pearson Education. 17th. Chicago : Pearson, 2018. pág. 731. 9780134492513.

La demanda insatisfecha en los proyectos de inversión pública. **ANDIA, Walter. 2017.** 2, s.l. : Industrial Data, 2017, Vol. 14. 1560-9146.

La viabilidad de un proyecto, el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR). **SINIESTRA, Érika, ROSA, Rosa y SUÁREZ, Sergio. 2018.** 17, Quito : s.n., 31 de 12 de 2018, Pro-Sciences: Revista de Producción, Ciencias e investigación, Vol. II, págs. 9-15. 2588-1000.

LERMA, Alejandro. 2004. *Comercio y mercadotecnia internacional.* Tercera. México : Cengage Learning, 2004. 9706862900.

LLATANCE, Manuel y CISNEROS, Maykool. 2016. *Importación y comercialización de bebida sin alcohol A&W Root Beer en Lima Metropolitana.* Universidad Tecnológica del Perú, Lima, Perú : 2016.

MELLENDEZ , Humberto. 2015. *Plan de negocios y análisis de inversiones.* Universidad Santo Tomás. s.l. : Bucaramanga, 2015. pág. 183.

MIRANDA, Antonio. 2004. *Como Elaborar un Plan de Negocio.* Zaragoza : Thomson Paraninfo, 2004. 8497323254.

Oferta y demanda y el ciclo económico. **GARCÍA, Antonio. 2016.** 3, Valladolid : Estudios de Economía Aplicada, 2016, Vol. 28. 1133-3197.

Olivos, Municipalidad de Los. Municipalidad de Los Olivos. [En línea] [Citado el: 02 de 08 de 2020.] <https://www.munilosolivos.gob.pe/muni1/>.

PAREDES, José. 2018. *Plan de negocios para la elaboración y comercialización de chicle energético en la ciudad de Quito mediante la importación de ginseng desde Canadá.* Universidad de las Americas, Quito, Quito : 2018.

Peña, Esteban. 2014. *Plan de negocio para la comercialización del extracto de Ganoderma Lucidum.* Universidad Católica De Colombia, Bogota, Colombia : 2014.

PILCO, wilian y RUÍZ, Landy. 2015. *La investigación de mercados como una disciplina estratégica.* Riobamba : La Caracola Editores, 2015. págs. 85-99. Vol. I. 9789942140166.

ROJAS, José. 2016. *Plan de negocios para la importación de té, frutos y plantas, su transformación y la comercialización final de infusiones.* Universidad de Chile, Santiago, Chile : 2016.

SENASA. 2018. <https://www.senasa.gob.pe/senasa/>.
<https://www.senasa.gob.pe/senasa/>. [En línea] 2018. [Citado el: 11 de 09 de 2020.]
<https://www.senasa.gob.pe>.

SOBRERO, Francisco. 2009. *Análisis de Viabilidad: La cenicienta en los Proyectos de Inversión.* Universidad Nacional de Litoral, Santa Fe, Argentina : 2009.

Studio Tailor Brands. [En línea] [Citado el: 03 de 10 de 2020.]
<https://studio.tailorbrands.com/brands/free>.

SUNAT. [En línea] [Citado el: 23 de 10 de 2020.] <http://www.sunat.gob.pe/>.

Sunat. 2016. Gestión. *Sunat.* [En línea] 11 de Setiembre de 2016. [Citado el: 17 de Marzo de 2017.] <https://gestion.pe/economia/sunat-dermoran-importadores-liberar-mercancias-147677-noticia/>.

—. 2018. Sunat. [En línea] 2018. [Citado el: 01 de 09 de 2020.]
<http://www.sunat.gob.pe/>.

TAMAYO, Mario. 2012. *El proceso de la investigación científica.* [ed.] Grupo Noriega Editores. Cuarta. México : Limusa, 2012. 9681858727.

The protective effect of Ganoderma Lucidum extract in ultraviolet B-Induced human dermal Fibroblasts and skin equivalent models. **LEE, S., y otros. 2020.** Korea : Ann Dermatol, 2020. 2005-3894.

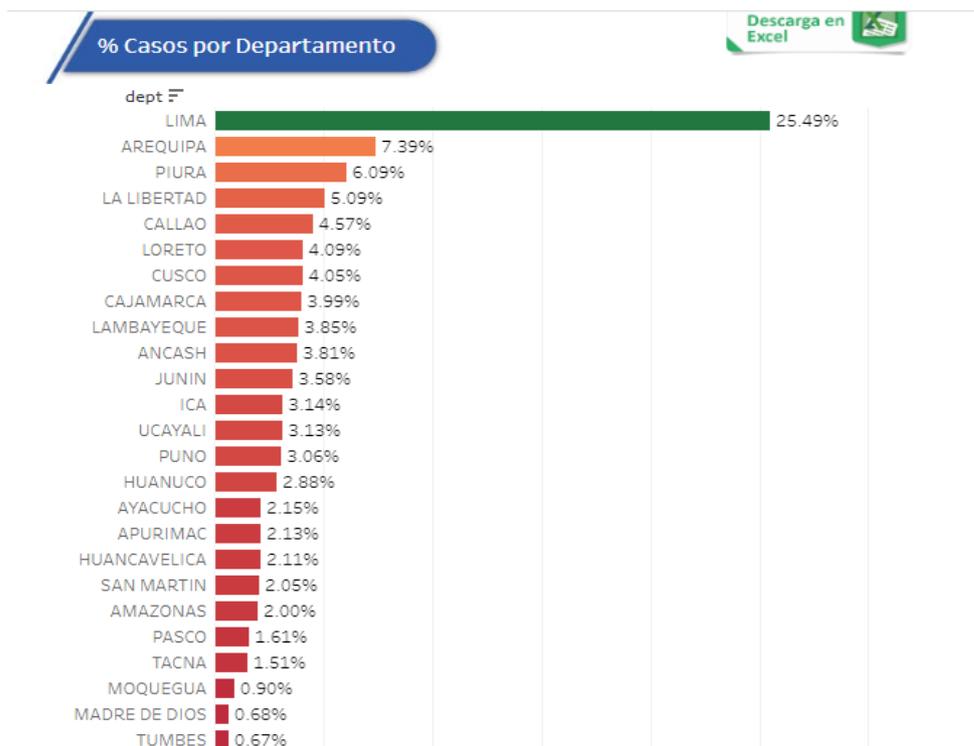
TIERRA, Rommel. 2018. *Plan de negocios para la producción y comercialización de licor de guayusa con Stevia con la importación de envases de Colombia.* Universidad de las Americas, Quito, Ecuador : 2018.

VERGARA, Nestor. 2012. *Marketing y Comercialización Internacional.* México D.F. : ECOE Ediciones, 2012. 9789586487825.

ZORITA, Enrique. 2015. *Plan de Negocio.* Madrid : ESIC Editorial, 2015. 9788415986720.

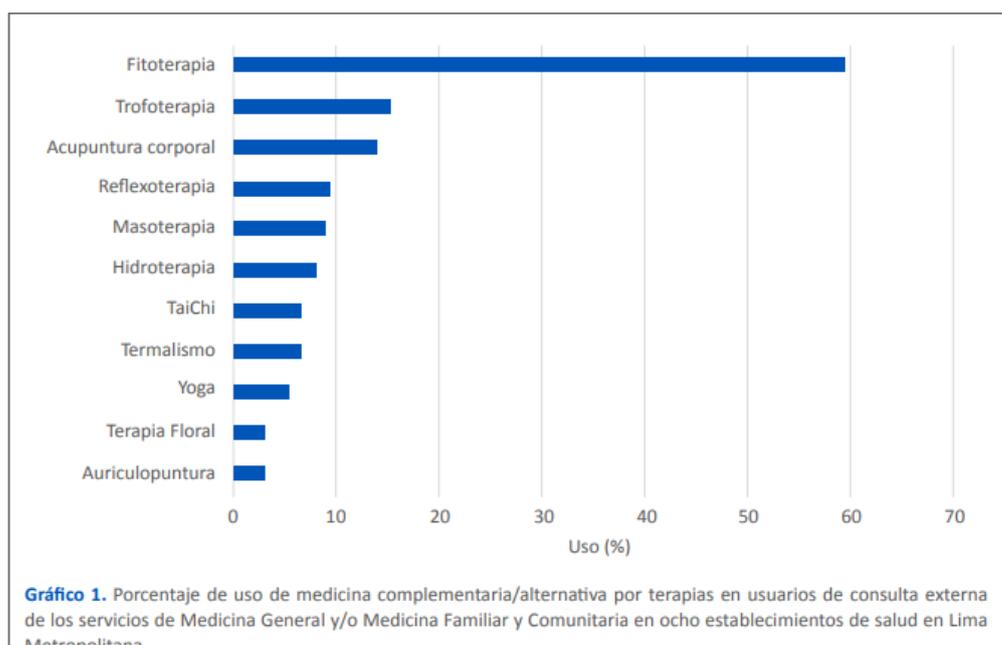
GRÁFICOS

Gráfico 33. Tasa de Enfermedades del 2017



Fuente: Centro Nacional de Epidemiología, Prevención y Control de Enfermedades. CDC – Perú.

Gráfico 34. Tasa de Uso de la Medicina Complementaria/Alternativa en Lima Metropolitana



Fuente: Revista Peruana de Medicina Integrativa

ANEXOS

Anexo N°1: INSTRUMENTO

Número:



UNIVERSIDAD PRIVADA CÉSAR VALLEJO

ENCUESTA PARA DETERMINAR LA VIABILIDAD DE LA IMPORTACIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE GANODERMA LUCIDUM EN LIMA METROPOLITANA

DATOS GENERALES:

Edad () Sexo ()

1. Estado civil:

Soltero () Casado () Divorciado () Conviviente ()

2. Grado de Instrucción:

Primaria () Secundaria () Técnico () Superior ()

3. Ocupación:

Estudiante () Pensionista () Independiente () Empresarial ()

4. Lugar de Residencia:

Lima Metropolitana () Callao () Otros ()

5. ¿Quién realiza las compras para el hogar?

Madre () Padre () Hijos () Otros ()

6. ¿Dónde realiza sus compras de preferencia (respuestas múltiples)?

- Por delivery ().
- Supermercados ().
- Mercados ().
- Bodegas ().

7. ¿Actualmente Ud. Consume algún producto natural?

Si (). Cuál: _____. No ().

8. ¿Conoce usted alguna tienda o restaurante naturista?

Si (). Dónde: _____. No ().

9. ¿Cuál es su rango de edad?

- 18 – 24 años ()
- 25 – 35 años ()
- 36 - 45 años ()
- 46 – 59 años ()

10. ¿En qué tipo de presentación ha consumido algún producto natural?

En polvo () En sachet () En cápsulas () Otros ()

11. Desearía Ud. consumir un producto natural que le ayude a prevenir y curar enfermedades virales, bacterianas, diabetes, cáncer, insomnio, estrés, entre otros. Además, ayuda a desintoxicar las células del cuerpo y que está comprobado que no tiene ningún resultado negativo.

Si (). No ().

12. ¿Cómo preferiría comprar Ganoderma Lucidum?

- Mercado ()
- Supermercado ()
- Bodega ()
- Tienda Naturista ()
- Por Delivery ()

13. ¿Cuál es el factor que determina su compra de un producto natural actualmente?

- Calidad ()
- Precio ()

14. ¿Si se abriera una tienda de este producto en su distrito Ud. acudiría a comprar Ganoderma Lucidum?

Si ()

No ()

Tal vez ()

15. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este producto natural?

En soles: _____.

16. ¿En qué medios acostumbra informarse?

Radio (). Televisión (). Volantes (). Diarios ().

Internet (). Otro Medio ().

17. ¿Qué lo motivaría a consumir este producto natural Ganoderma Lucidum?

- Por salud ()
- Porque son productos naturales ()
- Por promociones ()
- Por su sabor y olor natural ()
- Por que ayuda a bajar de peso ()

Anexo N° 2. Operacionalización de la variable.

Variable Independiente	Definición Conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores	Ítems/Parámetros	Escala de medición
Plan de Negocio	Para Lerma (2004) un plan de negocio es un estudio que se debe poner en marcha lo más pronto posible, estudiando o analizando las variantes interiores y exteriores de una organización, tanto en su entorno demográfico, cultural, social y sobre todo económico, entre otros.	El plan negocio es una guía instructiva, cuyo objetivo es dar a conocer el diseño o metodología que se emplea. La cual estudia, si un plan es viable o factible para desarrollar las estrategias y procesos para un proyecto.	Viabilidad del análisis de mercado.	Demanda Oferta Producto	1 – 16	Nominal/ ordinal
			Viabilidad del análisis técnico.	Método de factores ponderados para la localización del negocio.	$C = \sum Wi \times Pi$ C: calificación global. Wi: peso del factor i. Pi: puntuación del factor i.	Razón
			Viabilidad del análisis legal.	- Marco legal. - Normas reguladoras.	(N° de requisitos obtenidos / N° total de requisitos) * 100	Razón
			Viabilidad del análisis económica-financiera.	VAN = Valor Actual neto.	$VAN = -I_0 + \sum_{j=1}^n \frac{FN_j}{(1+i)^j}$ Donde: I = Inversión inicial. FNj = Flujos netos de efectivo. n = número de periodo.	Razón
				TIR = Tasa Interna de Retorno.	$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n} = 0$ Donde: Fn = flujo de caja en el periodo n. n = número de periodo. I = valor de inversión inicial.	

Anexo N°3

MODELO DE NEGOCIO - CANVAS

Socios Claves	Actividades Claves	Propuesta de Valor	Relación con el Cliente	Segmentos de Clientes
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Laboratorios especializados en la producción de ganoderma lucidum. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Ventas ❖ Publicidad Digital. ❖ Página Web ❖ Volanteo. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Ayudar a mejorar y prevenir enfermedades ❖ Acceder directamente a un producto 100 % natural. ❖ Acceder a un precio razonable. ❖ Incentivar el consumo de ganoderma lucidum con el fin de mejorar las defensas del organismo 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Atención comercial manteniendo servicio post venta. ❖ Atención personalizada ❖ Atención digital 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Aquellas Personas que deseen tener una vida saludable.
	<p style="text-align: center;">Recursos Claves</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Muebles y equipos tecnológicos. ❖ Oficina. ❖ Plataformas digitales. ❖ Financiamientos bancarios. 		<p style="text-align: center;">Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Presencialmente en la oficina. ❖ Medios telefónicos ❖ Medios digitales 	
Estructura de Costes			Estructura de Ingresos	
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Alquiler de una oficina ❖ Costes variables, dependiendo de la cantidad de pedidos de productos a importar 			<ul style="list-style-type: none"> ❖ Ingresos por la venta del producto ganoderma lucidum. 	

Fuente: elaboración propia.

Anexo N 4°

Validez - Juicio de Experto del Magister Lino Rodríguez Alegre.

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

N°	VARIABLE / DIMENSION	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	No	SI	No	SI	No	
	VARIABLE INDEPENDIENTE: Plan De Negocio							
	DIMENSION: ANALISIS DE LA VIABILIDAD DEL MERCADO							
	INDICADOR: Demanda							
Ítem 1	¿Cuál es su estado civil?	X		X		X		
Ítem 2	¿Cuál es su lugar de residencia?	X		X		X		
Ítem 3	¿Cuál es su grado de instrucción?	X		X		X		
Ítem 4	¿Cuál es su ocupación?	X		X		X		
Ítem 5	¿Quién realiza las compras para el hogar?	X		X		X		
Ítem 6	¿Cuántos integrantes conforman su familia?	X		X		X		
Ítem 7	¿Dónde realiza sus compras de preferencia (respuestas múltiples)?	X		X		X		
Ítem 16	¿Que lo motivaría a consumir este producto natural Ganosalud?	X		X		X		
	INDICADOR: Oferta							
Ítem 8	¿Actualmente Ud. consume algún producto natural?	SI	No	SI	No	SI	No	
Ítem 9	¿Conoce usted algún tienda o restaurant naturalista?	X		X		X		
Ítem 10	¿Cuáles son los factores que determinan su compra de productos naturales actualmente?	X		X		X		
Ítem 11	¿Si se abriera una tienda de este producto en su distrito Ud. acudiría a comprar Ganosalud?	X		X		X		
Ítem 14	¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este producto natural?	X		X		X		
	INDICADOR: Producto.							
Ítem 12	¿Cuál es el nivel de consumo de algún suplemento o medicamentos en su hogar?	SI	No	SI	No	SI	No	
Ítem 13	¿Desearía Ud. consumir un producto natural que le ayude con su salud diaria el cual previene y ayuda a curar enfermedades virales, bacterias, diabetes, cáncer, insomnio, estrés, entre otros. Además, ayuda a desintoxicar las células del cuerpo y se puede tomar como un suplemento diario y que está comprobado que no tiene ningún resultado negativo, llamado Ganosalud.	X		X		X		
Ítem 15	¿En qué medios acostumbra informarse?							

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Es pertinente

Opinión de aplicabilidad: Aplicable. No aplicable []

Apellidos, y nombres del juez validador: **Dr/ Mag Lino Rodríguez Alegre** DNI: 06535058

Especialidad del validador: Ing. Pesquero Tecnólogo Mag. Administración

¹Pertinencia: El indicador corresponde al concepto técnico formulado.

²Relevancia: El indicador es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del indicador, es conciso, exacto y directo.

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

06 de junio del 2020


Ing Lino Rodriguez A
 CIP 25095

 Act
 Ve a

Anexo N 5°

Validez - Juicio de Experto del Magister Guido Trujillo Valdiviezo.

Anexo N 6°

Validez - Juicio de Experto del Ing. Roy Saavedra

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

N°	VARIABLE INDEPENDIENTE: Plan De Negocio DIMENSION: ANALISIS DE LA VIABILIDAD DEL MERCADO	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	No	SI	No	SI	No	
	INDICADOR: Demanda							
Ítem 1	¿Cuál es su estado civil?	x		x		x		
Ítem 2	¿Cuál es su lugar de residencia?	x		x		x		
Ítem 3	¿Cuál es su grado de instrucción?	x		x		x		
Ítem 4	¿Cuál es su ocupación?	x		x		x		
Ítem 5	¿Quién realiza las compras para el hogar?	x		x		x		
Ítem 6	¿Cuántos integrantes conforman su familia?	x		x		x		
Ítem 7	¿Dónde realiza sus compras de preferencia (respuestas múltiples)?	x		x		x		
Ítem 16	¿Que lo motivaría a consumir este producto natural GanoSalud?	x		x		x		
	INDICADOR: Oferta							
Ítem 8	¿Actualmente Ud. consume algún producto natural?	SI	No	SI	No	SI	No	
Ítem 9	¿Conoce usted algún tienda o restaurant naturista?	x		x		x		
Ítem 10	¿Cuáles son los factores que determinan su compra de productos naturales actualmente?	x		x		x		
Ítem 11	¿Si se abiera una tienda de este producto en su distrito Ud. acudiría a comprar GanoSalud?	x		x		x		
Ítem 14	¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este producto natural?	x		x		x		
	INDICADOR: Producto.							
Ítem 12	¿Cuál es el nivel de consumo de algún suplemento o medicamentos en su hogar?	SI	No	SI	No	SI	No	
Ítem 13	¿Desearía Ud. consumir un producto natural que le ayude con su salud diaria el cual previene y ayuda a curar enfermedades virales, bacterias, diabetes, cáncer, insomnio, estrés, entre otros. Además, ayuda a desintoxicar las células del cuerpo y se puede tomar como un suplemento diario y que está comprobado que no tiene ningún resultado negativo, llamado GanoSalud.	x		x		x		
Ítem 15	¿En qué medios acostumbra informarse?	x		x		x		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

 Opinión de aplicabilidad: Aplicable No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: SAAVEDRA JIMENEZ ROY DNI: 40832175

 Especialidad del validador: **MAGISTER EN DIRECCION Y GESTION DE EMPRESAS**
¹Pertinencia: El ítem corresponde el concepto teórico formulado.

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

³Claridad: 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

21 de junio del 2020

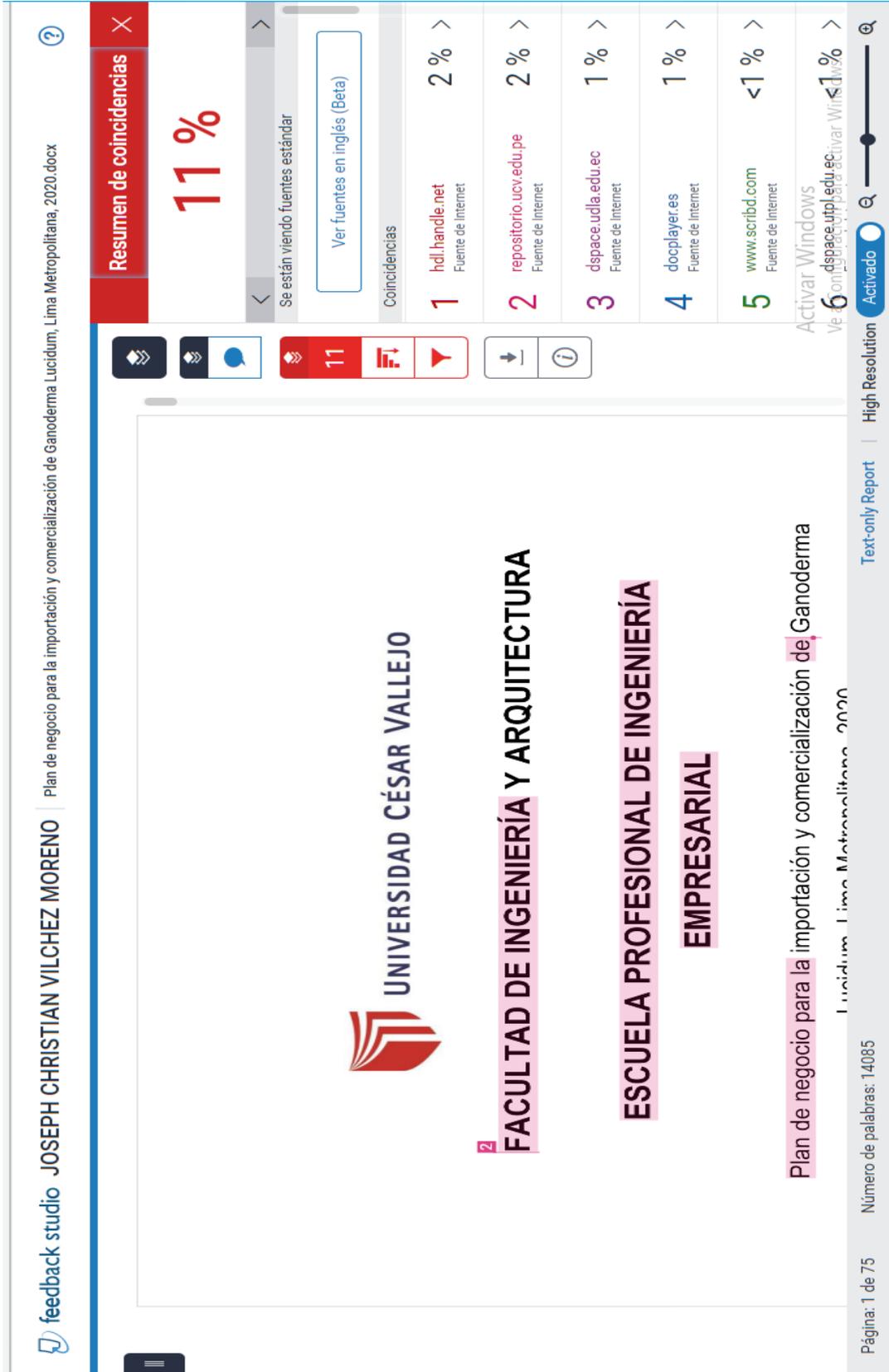


Firma del Experto Informante.

Anexo N° 7. Acta de Similitud de Turnitin.

Anexo N° 8

Imagen del Turnitin



The screenshot displays the Turnitin interface for a document titled "Plan de negocio para la importación y comercialización de Ganoderma Lucidum, Lima Metropolitana, 2020.docx" by Joseph Christian Vilchez Moreno. The document content includes the logo and name of Universidad César Vallejo, the Faculty of Engineering and Architecture, and the School of Professional Engineering. The similarity score is 11%, with 11 sources identified. The sources list includes hdl.handle.net (2%), repositorio.ucv.edu.pe (2%), dspace.udla.edu.ec (1%), docplayer.es (1%), and www.scribd.com (<1%).

feedback studio JOSEPH CHRISTIAN VILCHEZ MORENO | Plan de negocio para la importación y comercialización de Ganoderma Lucidum, Lima Metropolitana, 2020.docx

Resumen de coincidencias

11 %

Se están viendo fuentes estándar

Ver fuentes en inglés (Beta)

Coincidencias

1	hdl.handle.net	Fuente de Internet	2 %
2	repositorio.ucv.edu.pe	Fuente de Internet	2 %
3	dspace.udla.edu.ec	Fuente de Internet	1 %
4	docplayer.es	Fuente de Internet	1 %
5	www.scribd.com	Fuente de Internet	<1 %
6	dspace.utp.edu.ec	Fuente de Internet	<1 %

Activar Windows

Ve 6 coincidencias para activar Windows

Activado

High Resolution

Text-only Report

Lucidum, Lima Metropolitana, 2020

Número de palabras: 14085

Página: 1 de 75

Anexo N° 9.

Población Económica Activa.

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA											
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, SEGÚN ÁMBITO GEOGRÁFICO, 2017											
(Miles de personas)											
Ámbito geográfico	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total	15 156.8	15 451.3	15 738.1	15 948.8	16 143.1	16 326.5	16 396.4	16 498.4	16 903.7	17 215.7	17 462.8
Departamento											
Amazonas	218.9	223.2	228.3	231.9	225.5	230.1	227.4	229.7	236.0	241.7	241.3
Áncash	593.3	587.6	590.5	592.2	607.7	602.6	627.5	625.6	630.5	633.0	637.9
Apurímac	238.7	228.5	237.2	244.3	246.2	254.2	257.6	267.1	262.2	263.2	267.9
Arequipa	618.6	636.6	649.3	669.7	660.7	698.8	700.2	693.1	691.1	708.7	729.2
Ayacucho	329.9	325.4	334.1	341.1	333.7	352.6	365.4	361.1	365.9	371.5	380.9
Cajamarca	842.7	832.7	814.6	819.9	778.4	814.2	815.1	823.3	846.9	887.4	879.1
Prov. Const. del Callao	480.2	496.0	506.6	517.5	521.4	526.1	535.9	538.1	562.5	570.2	571.3
Cusco	712.1	731.6	711.5	736.1	749.1	760.3	757.4	765.9	761.6	777.2	758.3
Huancavelica	232.2	237.1	234.9	248.3	254.4	254.8	262.7	257.4	262.0	270.9	273.4
Huánuco	423.8	433.1	437.9	441.2	444.9	452.5	459.7	468.8	463.1	465.8	470.4
Ica	376.9	388.8	395.2	405.9	416.5	418.1	417.6	400.9	421.2	419.9	430.6
Junín	669.8	668.2	688.4	699.7	695.2	699.9	707.5	719.6	735.2	714.9	744.1
La Libertad	837.0	902.9	925.0	909.0	947.9	942.7	954.5	952.6	978.2	1 005.6	1 033.3
Lambayeque	610.4	632.1	638.1	633.8	636.1	647.9	630.6	635.7	653.7	651.6	676.5
Lima	4 692.1	4 759.1	4 892.6	4 989.2	5 108.0	5 078.5	5 062.4	5 183.0	5 387.7	5 543.3	5 582.8
Provincia de Lima 1/	4 238.8	4 286.2	4 433.2	4 509.4	4 621.7	4 600.8	4 585.4	4 693.3	4 884.3	5 032.2	5 072.9
Región Lima 2/	453.2	472.9	459.4	479.8	486.4	477.7	476.9	489.7	503.4	511.1	509.9

Fuente: CENSO 2017