



**UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE ACEITES ESENCIALES DE
EUCALIPTO A ESTADOS UNIDOS, NEW YORK, COMERCIALIZADO
POR LA EMPRESA T’IKA ESSENTIAL OIL S.R.L. DE LA CIUDAD DE
CUSCO”**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA OPTAR EL
TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN Y
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

PRESENTADO POR

Bach. AEDO CACERES, MILONIA
<https://orcid.org/0000-0002-5867-3609>

ASESOR

Mg. BOZA MUÑOZ, JOAN CARLOS
<https://orcid.org/0000-0002-8461-1612>

**CUSCO – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

Para mi familia y madre Isabel C. QEPD junto a Dios, por estar siempre en los momentos difíciles y por ser el guía en la formación de mi profesión, a mi pareja y mis hermanos por brindarme su confianza y apoyo para realizarme profesionalmente.

AGRADECIMIENTO

A la universidad Alas Peruanas que nos abrió las puertas y acogirme desde inicios de mi carrera profesional y lograr mi objetivo. A mi familia y amigos que me brindaron su apoyo moral para seguir adelante y conseguir mí meta.

INTRODUCCIÓN

El presente producto de exportación de aceites esenciales a Estados Unidos, New York, será comercializado por la empresa T'ika Essential Oil S.R.L. de la ciudad de Cusco", permitirá conseguir nuevas oportunidades para expandirse en el mercado internacional, ya que nuestro producto es de interés de la demanda, local, nacional e internacional por sus características naturales, calidad y altos beneficios para el cuidado personal.

Esta estrategia probada en campo nos permitirá como organización conseguir nuevas puertas abiertas y nuevos sectores de negocio para extendernos universalmente y obtener una gran productividad. El canal de comercialización será el convencional a través de mayoristas y minoristas que podrán poner los artículos en tiendas o comercios. Del mismo modo, las ofertas en línea se utilizarán mucho los dispositivos como el sitio de la empresa, entre otros. El avance de los artículos se completará en la web y la cooperación de ferias y ruedas de negocios a nivel mundial.

Para cumplir con las metodologías comerciales, la reserva satisfactoria y conveniente de sustancia sin refinar es importante, para lo cual trabajaremos con proveedores seleccionados que se encuentran dentro de las regiones de creación de información. El reconocimiento de esta monografía consta de catorce (14) secciones creadas desde el ciclo de creación hasta la publicidad en la nación de destino.

RESUMEN

La presente monografía de suficiencia profesional cumple con la estructura establecida por la academia, el producto a exportar en este caso los aceites esenciales que es un producto muy demandado en Estados Unidos especialmente New York que por concepción cosmopolita demanda una variedad enorme y diversa de aceites de todas partes del mundo, de esta manera vendría a ser un aliado comercial perfecto para nosotros, el presente trabajo monográfico está conformado por 14 capítulos en el cual explicamos desde las características de nuestro producto hasta el proceso de exportación.

El primer capítulo consiste en la descripción de nuestro producto a exportar, donde podemos ver la ficha técnica del producto, la clasificación arancelaria, y el flujo grama del proceso de producción del aceite esencial, puntos muy importantes para poder iniciar con el desarrollo del presente trabajo de exportación.

El segundo capítulo continúa con el desarrollo del aprovisionamiento, donde analizaremos a nuestros clientes potenciales el cual será seleccionado a través de un estricto control de calidad, y finalmente veremos también el costo de fabricación de nuestro producto. El tercer capítulo se refiere a la parte del almacenamiento, como son las estrategias y el Lay-out de almacén, el detalle mobiliario que se utilizará y el costo fijo del almacén.

Cuarto capítulo se trata del rotulado y etiquetado, procesos, normas técnicas, así como los costos del etiquetado, podemos resaltar el diseño de nuestra marca en el etiquetado, como el color que nos caracteriza verde con fondo blanco, letras de color negro y el logo es la flor de la vida.

Quinto y sexto capítulo describe sobre el empaquetado y embalaje, criterios, procesos, tiempos y costos de ambos procesos, esta parte de muestra la importancia de elegir una buena presentación de nuestro producto con una selección adecuada de los materiales para ambos procesos, así mismo cumplir con las normas y detalles.

Séptimo capítulo, es la unitarización donde describimos la ficha técnica del pallet, de acuerdo a nuestros productos, se describe el proceso de la unitarización y los detalles del pallet a utilizar, así como los tiempos y costos. El octavo capítulo se ve el tipo de contenedor a utilizar para los aceites esenciales, en este caso será el Dry-container es un transporte hermético y no lleva ningún tipo de ventilación adecuado para nuestro producto, también se muestra el plano del contenedor.

El noveno y décimo capítulo se refiere al transporte interno, externo y el agenciamiento puntos muy importantes para la exportación de nuestros productos hasta el lugar de destino en este caso New York- EE.UU. Los últimos cuatro capítulos nos referimos a la infraestructura, distribución, costos de exportación y la valuación económica de nuestro proyecto donde analizaremos el VAN y TIR que nos indicará si es rentable.

ÍNDICE

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice de contenidos.....	vii
Índice de tablas.....	x
Índice de figuras.....	xi
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	01
1.1. Ficha técnica del producto.....	02
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	03
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	03
2. APROVISIONAMIENTO.....	08
2.1. Proveedores potenciales.....	08
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	12
2.3. Control de calidad.....	13
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	18
3. ALMACENAMIENTO.....	19
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	19
3.2. Lay-out de almacén.....	20
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	20
3.4. Costo fijo de almacén.....	22
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	25
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	25
4.2. Normas técnicas aplicable.....	26
4.3. Proceso de rotulado.....	29
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	30
5. EMPAQUE.....	31
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	31
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	33
5.3. Proceso de empaque.....	34
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	34
6. EMBALAJE.....	37
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	37
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	39
6.3. Proceso de embalaje.....	41
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	43
7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto).....	44
7.1. Ficha técnica del pallet.....	44
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	45
7.3. Proceso de paletización.....	46

7.4. Plano de estiba del pallet.....	46
7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	47
8. CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si aplica el producto)	48
8.1. Ficha técnica del contenedor.....	48
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	49
8.3. Proceso de contenedorización.....	50
8.4. Plano del contenedor.....	51
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	52
9. TRANSPORTE.....	53
9.1. Proveedores del transporte interno.....	53
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)	58
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	59
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	63
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	64
10.1. Agentes de aduana.....	64
10.2. Costo de agencia miento.....	66
10.3. Aseguradoras.....	67
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)	67
10.5. Terminales de almacenamiento.....	68
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	70
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	70
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	72
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	74
11.4. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	76
12. DISTRIBUCIÓN.....	78
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	78
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos)	80
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	81
12.4. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	81
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización	82

12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	82
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	85
14. VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....	86
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	86
14.2 Valor actual neto.....	87
14.3 Tasa interna de retorno.....	89
Conclusiones.....	91
Recomendaciones.....	92
Bibliografía.....	93

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ficha técnica del producto.....	02
Tabla 2	Clasificación arancelaria.....	03
Tabla 3	Proveedores.....	09
Tabla 4	Matriz de selección.....	12
Tabla 5	Costo de fabricación y/o producto	18
Tabla 6	Equipamiento.....	23
Tabla 7	Implementación de seguridad para el personal.....	23
Tabla 8	Costo fijo del almacén.....	24
Tabla 9	Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	30
Tabla 10	Ficha técnica del empaque.....	32
Tabla 11	Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	34
Tabla 12	Proceso de empaçado.....	35
Tabla 13	Ficha técnica del embalaje.....	38
Tabla 14	Proceso de embalaje.....	42
Tabla 15	Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	43
Tabla 16	Ficha técnica del pallet.....	44
Tabla 17	Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	47
Tabla 18	Ficha técnica del contenedor.....	49
Tabla 19	Ficha técnica del pallet.....	50
Tabla 20	Tiempo y costo del proceso de contenerización.....	52
Tabla 21	Proveedores Transporte interno	58
Tabla 22	Costo de transporte interno.....	59
Tabla 23	Proveedores Transporte internacional.....	61
Tabla 24	Cotización.....	63
Tabla 25	Cotización de exportación.....	66
Tabla 26	Aseguradoras.....	67
Tabla 27	Póliza de seguro.....	67
Tabla 28	Mapeo descriptivo.....	79
Tabla 29	Matriz de costos de exportación.....	85
Tabla 30	Costo de oportunidad.....	86
Tabla 31	Valor actual neto.....	87
Tabla 32	Egresos.....	88
Tabla 33	Tasa de interés de retorno	89

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujograma de Proceso.....	03
Figura 2	Deshidratación.....	04
Figura 3	Reducción de tamaño.....	05
Figura 4	Condensación.....	06
Figura 5	Separación del aceite.....	07
Figura 6	Envasado y Etiquetado.....	07
Figura 7	Logo de Aroma Inka	10
Figuro 8	Logo de Camino Verde	11
Figura 9	Logo de Limón piurano	12
Figura 10	ISO 9001 gestión de calidad.....	14
Figura 11	ISO 22000:2018	14
Figura 12	Modelo Certificación ISO 9001:2015.....	15
Figura 13	Modelo Certificado de origen.....	16
Figura 14	Modelo Certificado Fitosanitaria.....	17
Figura 15	Almacén de T'ika Essential Oil.....	20
Figura 16	Modelo de etiquetas y rotulado de producto.....	26
Figura 17	Detalle de la etiqueta.....	29
Figura 18	Flujograma del proceso de rotulado.....	30
Figura 19	Presentación de los aceites.....	35
Figura 20	Presentación de nuestros aceites esenciales en catálogo.....	36
Figura 21	Diseño de marca.....	40
Figura 22	Plano de Estiba Pallet.....	46
Figura 23	Plano de estiba del contenedor	51
Figura 24	Logo empresa SHALOM	55
Figura 25	Logo empresa DINET.....	55
Figura 26	Logo empresa ALICOMEX PERU.....	56
Figura 27	Logo CLI GESTIONES ADUANERAS S.A.....	58
Figura 28	Logo empresa ATARES LOGISTICS.....	60
Figura 29	Logo empresa AUSA.....	61
Figura 30	Logo empresa ADUACARGO S.A.C.....	62
Figura 31	Logo empresa ENTUM LOGISTICS.....	63
Figura 32	Logo empresa Inversiones ADUANERAS S.A.....	65
Figura 33	Logo de la empresa CROSSTAINER.....	65
Figura 34	Puerto de New York.....	71
Figura 35	Infraestructura vial de New York.....	73
Figura 36	Rotulado Infraestructura portuaria.....	73
Figura 37	Infraestructura aérea.....	74
Figura 38	Mapeo comercial.....	79
Figura 39	Canales de distribución	80
Figura 40	Canal con mayor flujo.....	81

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

- **Descripción del producto:**

Los aceites esenciales son una combinación alucinante de sustancias de olor responsables de los aromas de las flores. Tienen diversas actividades farmacológicas, por lo que son la base del tratamiento a base de fragancias, sin embargo, también se utilizan generalmente en productos de perfumería, belleza y en la industria de alimentos, bebidas alcohólicas y heladerías.


Las propiedades físicas y químicas de los impredecibles aromas dulces que componen estos productos les permiten moverse rápidamente por el aire y comunicarse directamente con los sensores olfativos de la nariz. Estas propiedades hacen que los aceites esenciales sean ideales para el tratamiento a

base de fragancias, utilizando estas mezclas regulares para ayudar a mantener la psique y el cuerpo bien.

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Ficha técnica

FICHA TÉCNICA	
Producto Nombre Científico	Aceite esencial de Eucalipto (Eucalipto Globulus)
	
Cantidad	10ml.
Descripción	Aceite esencial 100% natural y orgánico, es uno de los aceites más recomendados para problemas respiratorios. Posee un aroma alcanforado, fresco y vivaz, el aceite esencial estimula el sistema inmune y ayuda al sistema respiratorio.
Presentación	Tamaño pequeño del envase Tapa de plástico con gotero y roll-on Envase transparente Etiquetado Envasado
Color	Incoloros – Amarillento oscuro
Variedades	<ul style="list-style-type: none"> - Muña - Molle - Salvia - Romero
Vida útil	24 meses
Zona de Producción	Departamento de Cusco
Condiciones de almacenar	Almacenar en un lugar fresco y seco

Nota: Autoría propia

1.2. Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

Clasificación arancelaria

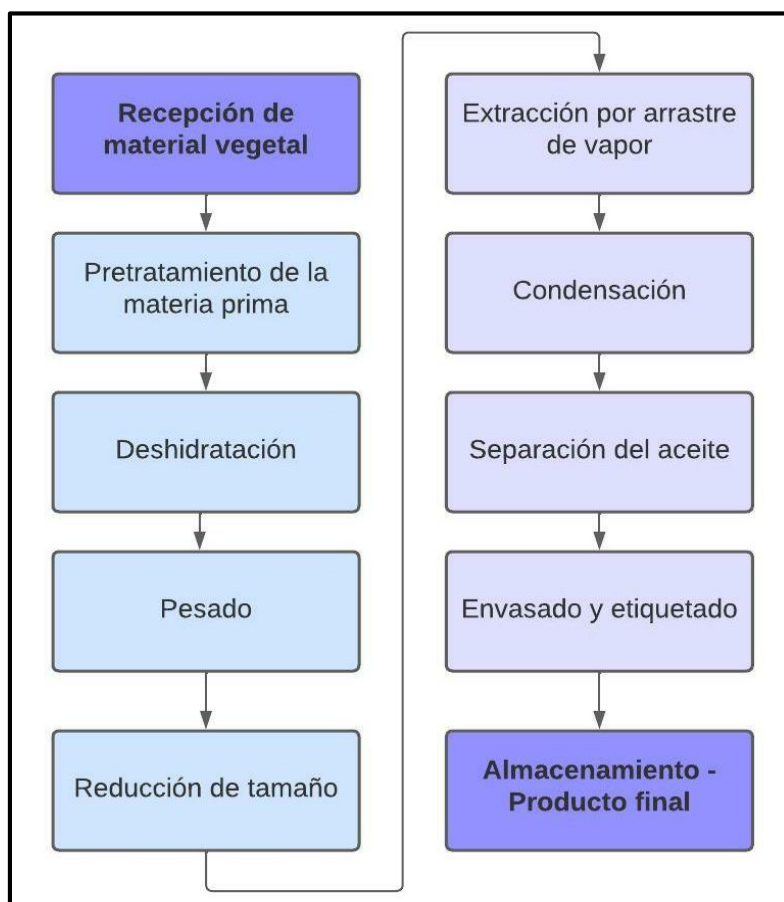
N°	PARTIDA	DESCRIPCIÓN
3301	3301292000	Aceites esenciales de Eucalipto

Nota: SUNAT.gob.pe

1.3. Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

Flujograma del proceso productivo



Nota: Autoría propia

Recepción de materia vegetal:

Se recibe las especies vegetales, en este caso, hojas de eucalipto para la elaboración del producto a exportar.

Pretratamiento de sustancias sin refinar (limpieza):

Cuando se obtiene la sustancia sin refinar, completamos la limpieza de las especies vegetales, compuestas de materiales aislantes como residuos, raíces.

Falta de hidratación:

En caso de que sea fundamental, se añade este curso de falta de hidratación de la nueva sustancia sin refinar hasta llegar a un nivel óptimo de humedad.

Figura 2*Deshidratación*

Nota: Google.com

Pesado:

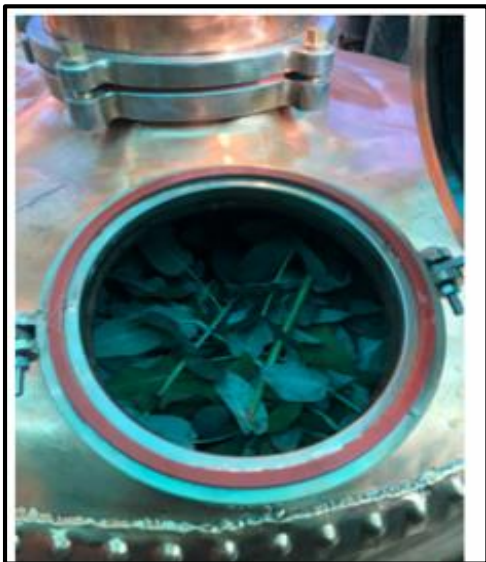
Una vez esté listo la materia prima para ser destilada, pasamos a pesar de acuerdo a nuestra capacidad del alambique.

Reducción de tamaño:

Como el vapor de agua se infiltra en los tejidos del material vegetal y desintegra la gran mayoría de las sustancias impredecibles, para garantizar una mayor superficie de contacto y apertura de los órganos oleosos, es importante deshojar, partir o triturar potencialmente las hojas de la planta como se indica en su consistencia.

Figura 3

Reducción de tamaño



Nota: *Autoría propia*

Extracción por arrastre con vapor:

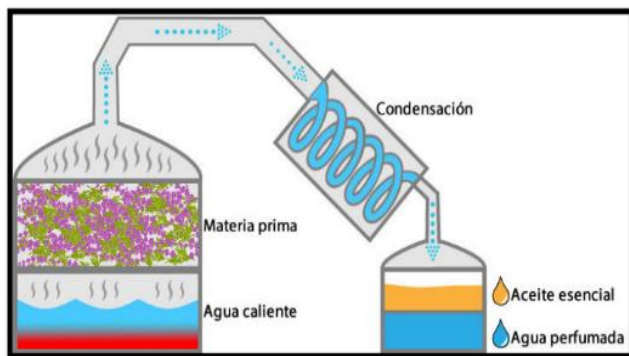
El refinado al vapor es una técnica más normal para obtener aceites esenciales. Es una interacción de desprendimiento mediante la cual, utilizando vapores de agua, se desintegran las partes impredecibles de la materia vegetal. La interacción consiste en pasar un curso de vapor a través de la sustancia sin refinar para que lleve consigo las esencias.

Condensación – obtención del líquido:

El vapor producido en la cámara de extracción, que contiene vapor de agua y aceite esencial, se moldea cambiando de etapa para comenzar un ciclo de desprendimiento.

Figura 4

Condensación



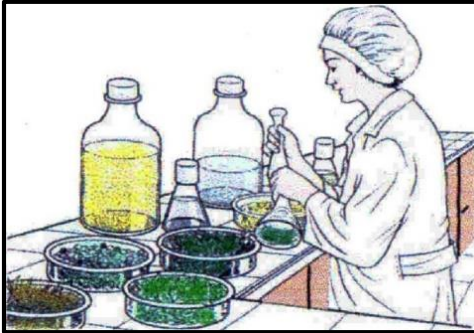
Nota: Google.com

Separación del aceite esencial:

La gran mayoría de las partes de los aceites esenciales son impredecibles y moderadamente inmiscibles en el agua, lo que permite su desprendimiento de la combinación del destilado. Éstos se pueden aislar por vaciado, debido a la diferencia de espesor entre ambas. En esta fase del ciclo se obtiene como elemento fundamental el aceite esencial y un hidrolato que se considera un efecto secundario del refinado, que además tiene múltiples ventajas para el bienestar y la consideración personal.

Figura 5

Separación del aceite



Nota: Google.com

Envasado y Etiquetado:

Se deben seguir las reglas de los grandes ensayos de montaje para activos regulares vegetales (BPMRNV), nuestros aceites esenciales se envasarán en envases de vidrio y ámbar para un buen mantenimiento del producto.

Figura 6

Envasado y Etiquetado



Nota: Autoría propia

Almacenamiento del producto:

El producto (Aceite esencial) se procederá a almacenar en un lugar fresco y seco, protegido totalmente de la luz y del calor, en botellas bien cerradas y selladas.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

En la actualidad tenemos una lista de proveedores proporcionada por <https://www.siicex.gob.pe/> quienes nos proporcionarán la materia prima para nuestro proyecto exportador del 1 al 4, esto es muy importante ya que el aprovisionamiento de nuestra materia prima nos garantizara la continuidad y cantidades adecuadas para mantener nuestro negocio exportador sostenible en el tiempo esto dará como resultado una garantía del buen servicio que se brindara para la operación de exportación de los aceites esenciales aromáticos hacia Estados Unidos, New York.

Nuestros proveedores deben tener en claro nuestros requerimientos en cuanto a la calidad de los productos ya que estos pasaran por muchas verificaciones y dependeremos mucho de cumplir con los estándares internacionales que nuestros consumidores no los soliciten, nuestra meta es cumplir y superar las expectativas de la demanda.

Tabla 3

Proveedores

Nº	PROVEEDOR	LUGAR
1	Aroma Inka S.R.L.	Cusco
2	Camino Verde	Puerto Maldonado
3	Limonos Piuranos S.A.	Piura
4	Nua S.A.	Lima

Nota: Autoría propia

Empresa Provedora 1: Aroma Inka S.R.L.

Lugar: Cusco

Certificaciones: Certificación orgánica

Productos:

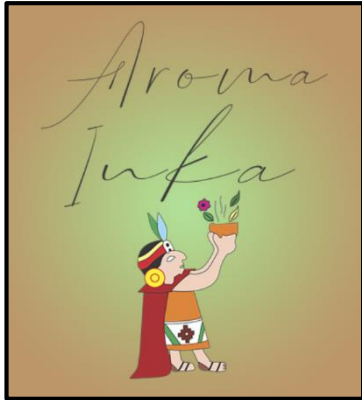
- Aceites esenciales
- Hierbas medicinales y aromáticas

Misión: Aroma Inka entiende la importancia de la tradición milenaria que nos dejaron nuestros ancestros, es por ello que seguiremos con nuestra misión de preservar dicha tradición. Siempre trabajando de manera conjunta con las comunidades andinas y siendo responsables con el medio ambiente.

Visión: Todos nuestros productos cuentan con certificación orgánica y son 100% naturales. Estamos comprometidos con el cuidado del ambiente.

Figura 7

Logo de Aroma Inka



Nota: Aromainka.com

Empresa Provedora 2: Camino Verde

Lugar: Puerto Maldonado

Certificaciones: FOR THE PLANET 1% y FAIRTRADE

Productos:

- Hierbas medicinales y aromáticas
- Viveros
- Aceites esenciales

Misión: Nuestro objetivo central es restablecer los escenarios de la Amazonía reforzando el pueblo amazónico.

Visión: Nuestro perfil empresarial: creación de ungüentos rejuvenecedores amazónicos de olor dulce, refinados de nuestros árboles reforestados. 2 viveros de madera que producen 30.000 plantas cada año, incluidas más de 100 especies de árboles amazónicos.

Figura 8

Logo de Camino Verde



Nota: caminoverdetambopata.org

Empresa Proveedor 3: Limones piuranos S.A.

Lugar: Piura

Certificaciones: BRC FOOD CERTIFICATED y FAIRTRADE

Productos:

- Limón fresco
- Aceite esencial de Limón
- Cascara deshidratada
- Jugos concentrados

Misión: La gran gestión agronómica aplicada a nuestros campos y el constante restablecimiento de la innovación en nuestros ciclos, nos permite seguir obteniendo productos de primer nivel, y proponerlos a nuestros clientes más temprano que tarde y según las exigencias del mercado.

Visión: Ser una de las Organizaciones Agroindustriales fundamentales en el planeta, en el Desarrollo, Creación, Publicidad y Comercialización de Jugos Nuevos de Limón, Aceite Refinado, Aceite Centrifugado, Desecado y Pensado, otorgando excelentes acreditaciones a nivel mundial.

Figura 9

Logo de Limón piurano



Nota: Limonespiuranos.com

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Matriz de Selección

Criterios	Aroma Inka		Camino Verde		Limones Piuranos		Nua	
		%		%		%		%
Precio	3.50	1kg	3.55	1kg	4.00	1kg	4.60	1kg
Seguridad	Si	9%	Si	8%	Si	8%	Si	8%
Transporte	Si	8%	Si	7%	No	0%	No	0%
Certificaciones	Si	9%	No	9%	Si	7%	Si	7%
Cercanía	Si	9%	Si	7%	Si	6%	Si	8%

Nota: Autoría propia

Resultado:

Elegimos a Aroma Inka como posible proveedor ya que cumple con los lineamientos de idoneidad requeridos, teniendo posteriormente un valor no tan alto contrastado con el resto, en cuanto a seguridad se obtiene un 9%, cuenta con transporte al trabajo con la preparación de especias a nuestro lugar de producción, tiene confirmaciones por lo tanto un promedio del 9%, respecto a la

cercanía es en nuestra ciudad y distrito equivalente.

2.3 Control de calidad:

Los aceites esenciales son productos elaborados con excelentes pautas, por lo que se realizan tres controles a lo largo de la cadena de creación, desde la adquisición de la sustancia sin refinar, el control de pureza y el sistema de empaquetado.

Importancia de la calidad:

La importancia de tener un control de calidad interior satisfactorio en el ciclo de creación para obtener un artículo de calidad radica en una evaluación integral en cada etapa predeterminada, al hacer este control realmente queremos colocar el artículo en un rango alto de aceites esenciales, pero al mismo tiempo sofisticado para el público consumidor.

Certificaciones de Calidad:

Certificación 1: ISO 9001

ISO 9001 es el estándar mundial que determina los requisitos previos para un marco de administración de calidad (SGC). Las asociaciones utilizan la norma para exhibir la capacidad de brindar productos y servicios que cumplan con los requisitos previos administrativos y del cliente de manera confiable. Es la norma más conocida de la serie ISO 9000 y la principal norma de la serie que pueden garantizar las asociaciones.

Figura 10

ISO 9001 gestión de calidad



Nota: Google Imágenes

Certificación 2: ISO 22000:2018 con SGS:

La nueva norma UNE-EN ISO 22000:2018 determina los requisitos que debe cumplir un marco de gestión para garantizar la manipulación de alimentos a lo largo de todo el orden jerárquico hasta el punto de venta y última utilización.

Figura 11

ISO 22000:2018



Nota: Sitio web de SGS PERÚ

Figura 12

Modelo Certificación ISO 9001:2015



Nota: Google Imágenes

La organización T'IKA ESSENTIAL OIL S.R.L. solicitará el certificado de origen en las entidades correspondientes, lo que nos permitirá participar en las inclinaciones de gravámenes establecidas dentro de la estructura de las transacciones económicas marcadas o sistemas potencialmente particulares concedidos, esta metodología tiene un costo aproximado de 43.00 soles.

Figura 13

Modelo Certificado de origen

CERTIFICADO DE ORIGEN			
1. Nombre y domicilio del exportador: Número de Registro Fiscal:		Número del Certificado de Origen:	
2. Nombre y domicilio del productor: Número de Registro Fiscal:		3. Nombre y domicilio del importador: Número de Registro Fiscal:	
4. Factura(s)	5. Clasificación arancelaria	6. Descripción de la(s) mercancía(s)	7. Criterio de origen
8. Declaro bajo juramento que: - La información contenida en este documento es verdadera y exacta. Estoy consciente de que seré responsable por cualquier descripción falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido de la presente declaración. - Las mercancías son originarias y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Acuerdo de Integración Comercial celebrado entre la República del Perú y los Estados Unidos Mexicanos, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, de conformidad con los Artículos 4.16 y 4.17 del Acuerdo. - Este certificado se compone de ____ hojas, incluyendo todos sus anexos.			
Firma:		Empresa:	
Nombre:		Cargo:	
Fecha (dd/mm/aa):		Teléfono:	
9. Observaciones:			
10. Validación del certificado de origen (EXCLUSIVO PARA USO OFICIAL). (Ciudad, país, fecha, nombre, firma y sello)			

Nota: Autoría propia

Como empresa formalizada y garantizada es importante y obligatorio contar con un certificado fitosanitaria que garantice que nuestro producto cumpla con las normativas internacionales y requisitos fitosanitarias que solicita el país

importador, este documento es emitido en el Perú por el SENASA, tiene un costo aproximado de 2,095.00 soles aproximadamente.

Figura 14

Modelo Certificado Fitosanitaria

 CERTIFICADO FITOSANITARIO		N°
República del Perú Ministerio de Agricultura		
ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA PLANT PROTECTION ORGANIZATION PERU		A : ORGANIZACIÓN (ES) DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA TO: PLANT PROTECTION ORGANIZATION (S) DE: (OF)
DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO		
Nombre y Dirección del Exportador		
Nombre y Dirección declaradas del destinatario		
Número y descripción de bultos		Marcas Distintivas
Lugar de Origen	Medios de transporte declarados	Punto de entrada declarado
Cantidad declarada y nombre del producto		Nombre botánico de las plantas o productos vegetales
Por la presente se certifica que las plantas o productos vegetales descritos más arriba se han inspeccionado de acuerdo con los procedimientos adecuados y se consideran exentos de plagas de cuarentena, prácticamente exentos de otras plagas nocivas y se considera que se ajustan a las disposiciones fitosanitarias vigentes en el país importador.		
TRATAMIENTO DE DESINFESTACIÓN O DESINFECCIÓN		
Fecha	Tratamiento	
Producto Químico		
Duración y temperatura	Concentración	
INFORMACIÓN ADICIONAL		
DECLARACIÓN SUPLEMENTARIA		
Nombre del funcionario autorizado _____	(Sello de Organización)	
Lugar de expedición y fecha _____	_____	
(Firma)		
EL SENASA, sus funcionarios y representantes declinan toda la responsabilidad financiera resultante de este certificado. Este certificado ha sido adoptado por el Perú por Decreto Ley N°21175 concordante a la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria de FAO.		

Nota: Autoría propia

2.4 Costo de fabricación:

Tabla 5

Costo de fabricación y/o producto

COSTO DE FABRICACIÓN DE ACEITE ESENCIAL				
Descripción	Cantidad	Unidad/Medida	Precio	Precio Total
Materia prima	3.5 Kg.	10 ml.	2.50	7.50
Frasco	1	10 ml.	1.00	1.00
Tapa con gotero	1	2 cm.	0.30	0.30
Caja	1	20 cm.	0.20	0.20
Costo			S/. 4.00	S/. 9.00
7680 frascos 10ml = s/.153,600.00				

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento:

Después del proceso de producción los aceites esenciales tienen que ser almacenado en un ambiente adecuado con control de temperatura. El lugar donde se almacenarán las cajas de aceites esenciales tiene área total de 40m², estará ubicado en la Urb. Zaguán del cielo P-16 de fácil acceso en la ciudad del Cusco; en su interior cuenta con 2 caminos principales que conducen hasta el final de la misma, el almacén es pequeña para iniciar cuenta con 4 anaqueles o estantes, adicionalmente cuenta con servicios higiénicos.

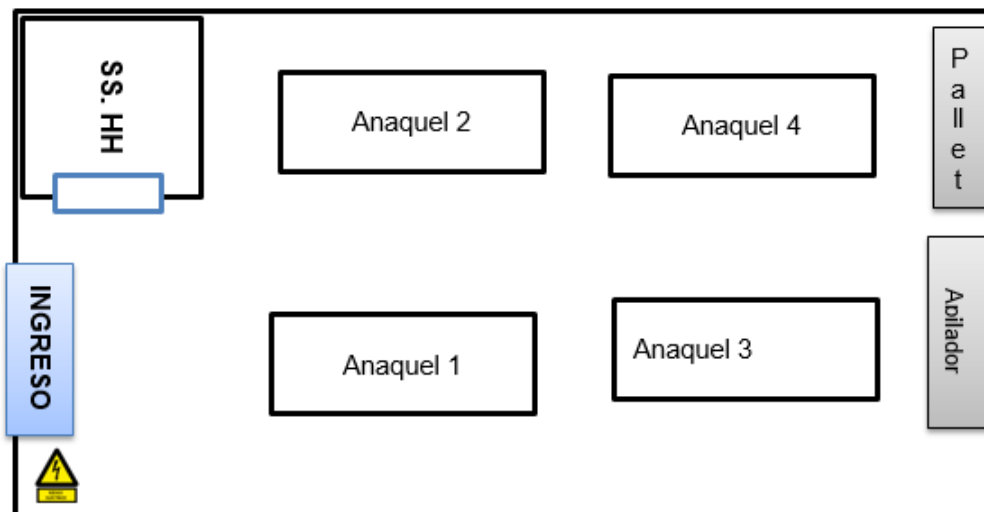
Cada nivel con 20 cajas por cada nivel dándonos un total de 80 cajas por cada estante, cada caja tiene 24 frascos, dando un total de 1920 envases por cada

estante, y se tiene una oferta completa de 7.680 envases preparados para su venta. Para el cambio de pila se utilizará un apilador eléctrico. El clima tendrá ventilación para salvaguardar el producto y no tener ninguna modificación.

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 15

Almacén de T'ika Essential Oíl



Nota: Autoría propia

3.3 Equipamiento para el almacén:

- **Bienes de Equipamiento:**

Bastidores/ Estantes de acero templado:

Los anaqueles miden 2,7 metros de largo x 1,20 metros de fondo y 3 metros de alto, estos racks tienen la capacidad de contener las cajas que albergan los botes de pomada rejuvenecedora. Cada estante contiene 80 cajas de artículo.

Cajas de cartón:

Utilizaremos cajas de cartón arrugado de 20 cm. ancho x 12cm. con separadores para poner 24 unidades de pomadas rejuvenecedoras.

Cinta de prensado:

Utilizaremos la cinta de prensado para cerrar los contenedores para su adecuada distribución y comercialización a la nación de destino.

Parihuelas:

Tienen un componente de 1 metro de largo x 1,20 metros de ancho, que se utiliza para colocar cajones.

Papel prensado:

Obligado a embalar el flete y asegurarlo para su traslado, apropiación y mercadería.

Ordenador personal:

Se utilizará para el alta de inventarios y correspondencias individuales vía correo.

Impresora:

Involucraremos a la imprenta para las guías de carga y transporte de los artículos que se enviarán.

Asientos y áreas de trabajo:

Consolidado para que el personal complete sus ejercicios.

- **Seguridad Realiza para el personal:**

Gorros protectores bienestar:

Se utilizarán gorros protectores para los peligros que puedan surgir en el horario de trabajo y los trabajadores puedan sufrir golpes en la cabeza.

Zapatos de bienestar:

Manténgase alejado de las zonas de riesgo graves de la fuerza de los pies de los trabajadores.

Equipos de protección individual (EPP):

Los equipos de protección individual (EPP) son aparatos, materiales y prendas de vestir individuales que se espera de cada profesional para resguardarlos de al menos un peligro presente en el trabajo y que pueda comprometerlo, por lo que es de uso obligatorio para el cuidado de nuestro producto.

3.4 Costo fijo del almacén:

Este sería la inversión para implementar todo el almacén, un total de 9,342 soles, para mantener cada mes se tomará un porcentaje que cubra los gastos de almacén, a continuación, detallamos nuestros costos fijos.

Tabla 6*Equipamiento*

DESCRIPCIÓN	PRECIO S/.	PRECIO TOTAL S/.
Escritorios(1)	220.00	220.00
Sillas giratorias(1)	60.00	60.00
Computadora (1)	1200.00	1200.00
Impresora (1)	500.00	500.00
Estantes (4)	1000.00	4000.00
Parihuelas (1)	2400.00	2400.00
Cajas (320)	192.00	192.00
Cintas (6)	10.00	10.00
TOTAL		8,582.00

Nota: Autoría propia

Tabla 7*Implementos*

IMPLEMENTOS DE SEGURIDAD PARA EL PERSONAL			
	CANTIDAD	PRECIO S/.	PRECIO TOTAL S/.
Guantes de seguridad (5)		80.00	80.00
Zapatos de seguridad (2)		80.00	160.00
Casco de seguridad (3)		90.00	270.00
EPP (Mascarilla, lentes y faciales) (1Caja)		250.00	250.00
TOTAL			760.00

Nota: Autoría propia

Tabla 8*Costo fijo del almacén*

PRECIO TOTAL S/.	
Equipamiento para el Almacén	8,582.00
Implementos de Seguridad	760.00
TOTAL	9,342.00

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO IV

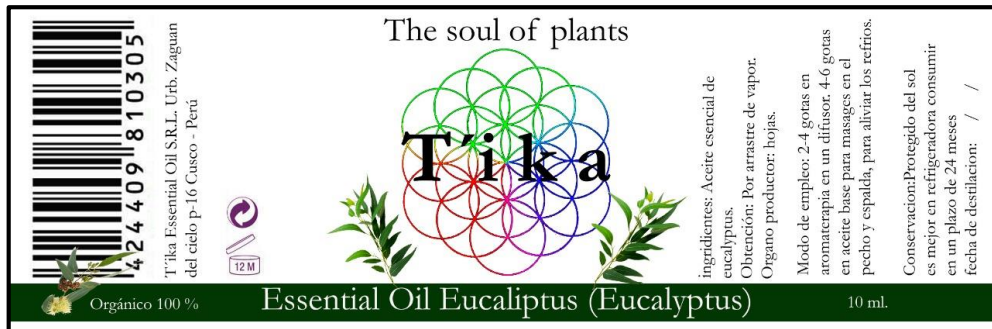
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto:

En la información de la marca deben aludir a una norma, y esta estará disponible como dato del nombre para evitar distorsiones e incluso tergiversaciones. Debe poner la información esperada por varias organizaciones. Si bien las reglas no aluden a tantas sutilezas, es importante que la información esté lista para funcionar con pruebas distintivas rápidas. La zona de producción y la fecha de empaque faltan en su mayor parte. Con respecto a la última opción, es prudente aclarar sobre el tipo de conservación (temperatura ambiente, enfriador o utilización de especialistas hostiles al cultivo).

Figura 16

Modelo de etiquetas y rotulado de producto



Nota: Autoría propia

La etiqueta es utilizada para denominar el rótulo que presenta información considerada relevante para un determinado producto. La empresa T'IKA ESSENTIAL OIL utilizará un modelo de etiqueta, con los colores verde, azul, rojo, morado y letras de color negro las cuales representan a nuestra empresa y el diseño será la flor de la vida.

4.2 Normas técnicas aplicables:

En cuanto al marcaje, se seguirán igualmente las normas de la NTP 319.083:1974 (INDECOPI, 2008), lo que demuestra que la denominación de los aceites esenciales debe tener en cuenta los datos que la acompañan:

- Nombre del artículo
- Fijaciones
- sustancia neta
- Nombre y dirección del envasador
- Nación de origen
- Prueba de distinción de paquete

- Fecha de terminación y modo de conservación
- Pautas de uso.

Normas de Perú para la Exportación

Todas las plantas de creación, por ejemplo, las plantas de prensado deben contar con licencia y visado fitosanitario otorgado por SENASA y son las que acompañan:

- Autenticación del lugar de creación
- Plantas de prensado apoyadas por SENASA
- Investigación fitosanitaria
- Tratamiento frío
- Emisión de la autenticación fitosanitaria

Tratamientos requeridos:

- Tratamiento acuoso o inundación de agua a alta temperatura
- Tratamiento frío
- Tratamiento de fumigación con bromuro de metilo
- Límites de acumulación más extremos
- Pesticidas permitidos en los EE. UU.

Normas de Acceso de EEUU:

Para poder comercializar un alimento. Debe tener el visto bueno del FDA (Food And Drug Administration).

Requisitos para productos agrícolas frescos:

Estar sujetos a cuarentena y aprobada el permiso por el APHIS. (Animal and Plant Health Inspection Service) Servicio de Inspección Zoonosanitaria y Vegetal.

ISO 212: 2009

Esta norma describe las reglas generales para la toma de muestras de los aceites esenciales, con el objeto de poner a disposición de los laboratorios las cantidades suficientes para que realicen los ensayos necesarios. En el caso de que haya cantidades significativas de agua o de otros cuerpos extraños, este método puede aplicarse únicamente a la fracción del "aceite esencial" libre de agua e impurezas.

ISO 211: 1999

Este informe describe las reglas generales de etiquetado y marcado de los envases que contienen aceites esenciales, con la intención de facilitar la identificación de sus contenidos.

ISO 1242: 1999

Esta norma describe un método para determinar el índice de acidez de los aceites esenciales.

Norma del Instituto Nacional de Calidad (INACAL):

La motivación de INACAL es avanzar y garantizar la consistencia con la Estrategia Pública para la Calidad con miras al giro de los acontecimientos y seriedad de los ejercicios financieros y seguros de los compradores.

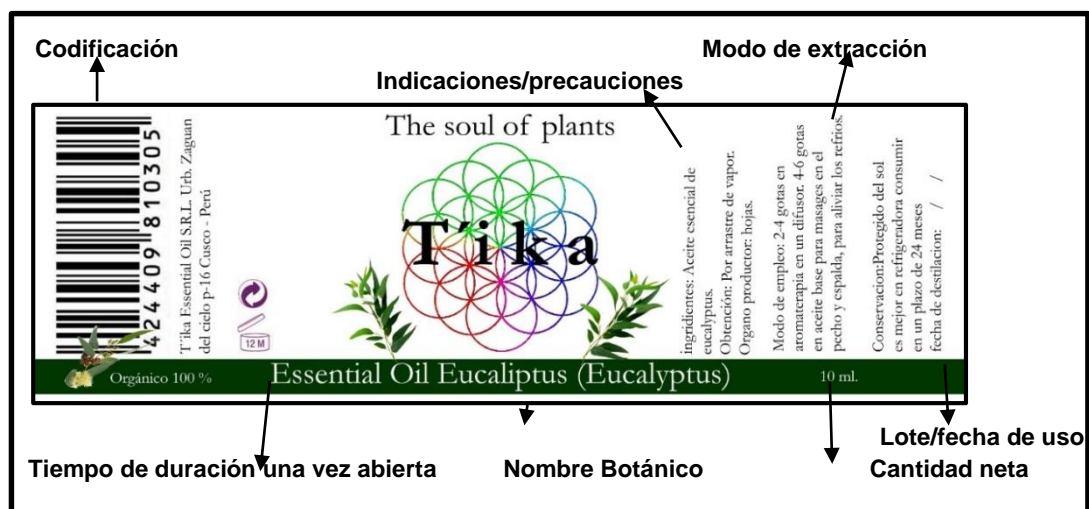
4.3 Proceso de rotulado:

Es cualquier grabado, leyenda, dibujo o material descriptiva que haya sido compuesto, impreso, difundido o pegado al compartimiento.

- Logo de la empresa T'ika Essential Oil está representado por la flor de la vida.
- Dirección del fabricante: Urb. Zaguán del cielo P - 16
- País de origen: Perú
- Modo de aplicar: Uso externo y en vaporizaciones
- Símbolo de manejo: envase reusable, manipulación, transporte y cuidado.
- Dirección de embarque: Puerto de Callao - Jirón Constitución 340, Callao 07021
- Dirección de destino: Estados unidos, New York
- Peso bruto: 10.08 ml.
- Peso neto: Frascos de 10 ml.

Figura 17

Detalle de la etiqueta



Nota: Autoría propia.

4.4 Tiempos y costos del proceso del rotulado:

Tabla 9

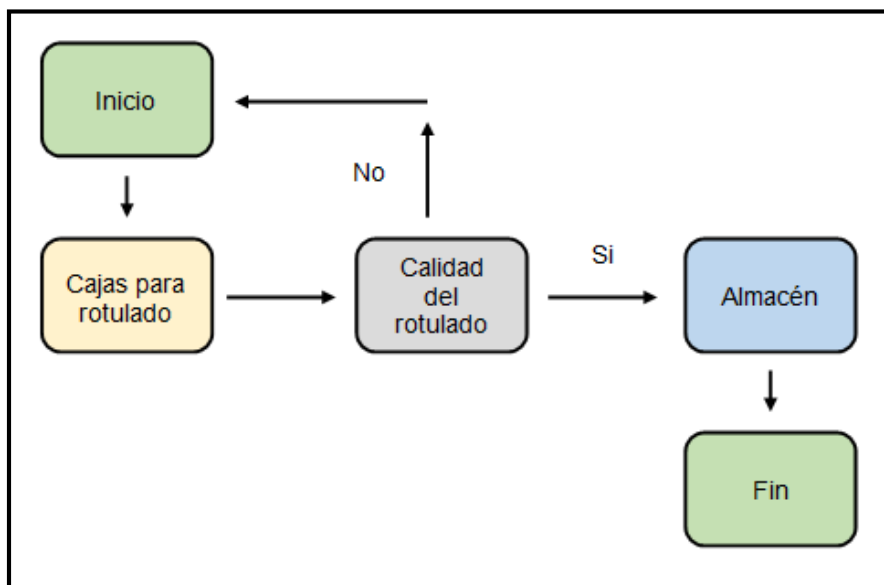
Tiempos y costos

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	0.40	Rotulado 120 frascos de 10ml.
8 horas trabajadas	48.00	Rotulado 960 frascos de 10ml.

Nota: Autoría propia

Figura 18

Flujograma del proceso de rotulado



Nota: Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado:

Nuestra hoja especializada en paquetización es un dispositivo que transmitirá todos los datos de manera normalizada y directa sobre el artículo a enviar, reflejará las cualidades del artículo, su organización y presentación del artículo, las obligaciones peruanas y el envío. Fuera del país, entre diferentes sutilezas. Requerido, listo de una manera atractiva y fácil de entender, que incluye solo datos fundamentales.

Como indican García y Prado (2006), para caracterizar un bulto, se deben pensar factores de materiales, aspectos, número de unidades por bulto, planta,

exhibición, etc., para que estos tengan más éxito, dando mejores resultados. Coordinación entre productores, proveedores, etapas de difusión, minoristas, transportistas y administradores de estrategias (Saghir, 2004).

Tabla 10

Ficha técnica del empaque



Caja

Presentación: Cada caja contiene 1 frasco, La caja está diseñada para poder reciclar fácilmente.

Atado de cartón estratificado, cuyas capacidades son contener, custodiar, almacenar, distinguir y expedir los artículos.

Condiciones durante su almacenamiento	<ul style="list-style-type: none"> - Almacenar en un lugar fresco y seco - Temperatura 5° a 35°C.
Vida útil	24 meses
Características físicas	El envase llamado mini cajitas para botellas de roll-on o goteros de 10ml.
Medidas	Las mini cajitas base 4x4cm y altura 9.5cm.
Entidad y relación en el Perú	DIGESA (Dirección General de Salud Ambiental)

Nota: Autoría propia

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

Los estándares básicos que se utilizarán para la determinación están relacionados en la ocurrencia principal con el artículo real y, por supuesto, con el compartimento y el empaque, evaluando la delicadeza, la robustez, la protección contra raspaduras, la aversión a la adherencia, las respuestas a los extraños. Objetos.

Los empaques y embalajes utilizados para la exportación se deben evaluar bajo los parámetros normativos de cada país de origen y según país destino. En caso de la exportación al país de Estados Unidos deberá tenerse en cuenta las leyes y normas sobre bioterrorismo.

- Protección del producto, permeabilidad a gases y aromas
- Características del sellado
- Evaluar los parámetros normativos de cada país de origen y según el país de destino
- En el caso de exportación a Estados Unidos y Canadá deberá tenerse en cuenta las leyes y normas bioterrorismo.
- Imagen del artículo: Valoración que se hace en la psiquis del comprador
- Administración: Valor añadido que separa de la oposición
- Marca: Nombre y articulaciones realistas
- Prueba distintiva del artículo
- Configuración: Forma, tamaño y variedad - Carácter del artículo
- Agrupación: Junto al plan, incentivo extraordinario para el avance y la fotografía

- Calidad: Evaluación de los componentes del centro - principios - capacidad
- Física, sustancia, propiedades especializadas - apropiadas para su uso

5.3 Proceso de empaquetado:

Antes que nuestra mercancía sea distribuida deberá ser sometida a un proceso que se detalla a continuación:

- El diseño deberá ser adaptable al producto
- Elección del mejor material para nuestra mercadería
- El etiquetado
- Ahorro de espacio para la distribución de nuestra mercancía
- Protección de nuestra mercancía para cuándo deben ser transportados

5.4 Tiempo y costo del proceso de empaquetado:

El empaquetado de los frascos será de la siguiente manera; empaquetar un frasco de 10ml. de aceites esencial en un tiempo de 1 hora cuyo costo será de 0.50 centavos de soles para empaquetar 120 mini cajas. Entonces al empaquetar 960 mini cajas de 10ml., tendrá un costo de 960 soles en un tiempo de 8 horas laboradas.

Tabla 11

Tiempos y costos del proceso de empaquetado

TIEMPOS Y COSTOS		
TIEMPO	COSTOS S/.	PRODUCTOS
1 Hora	0.50	Empacar 120 mini cajas 10ml.
8 Horas Laboradas	480.00	Empacar 960 mini cajas 10ml.

Nota: Autoría propia.

Tabla 12

Proceso de empaçado

PROCESO DE EMPACADO	
	Selección de los modelos de envase, en este caso utilizaremos las botellas de color oscuro ámbar de 10ml pueden ser en goteros o roll-on.
	Selección de las cajitas para botellas de 10ml, en este caso nosotros utilizaremos el color cartón y banco.
	Empaquetado final en el caja de 10ml

Nota: Autoría propia

Figura 19

Presentación de los aceites



Nota: Autoría propia

Figura 20

Presentación de nuestros aceites esenciales en catálogo



Nota: Autoría propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE


6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado:

La paquetización para acopio y transporte satisface unas capacidades que son fundamentales para asegurar la confiabilidad de los artículos que pasarán un tiempo determinado de energía guardada o que serán enviados a nuestro centro de distribución. Una cubierta o compartimento nos ayudará a resguardar y recoger nuestros artículos por un breve tiempo, contemplando el correcto cuidado, distribución y capacidad. En cuanto al tipo de agrupamiento de los artículos terminados, estos serán ensamblados, así, en cajas más grandes con las características que las acompañan:

- Embalaje de cartón estratificado reciclable.
- Material o sustrato inflexible que se pueda imprimir con diferentes estrategias de impresión, por ejemplo, serigrafía e impresión computarizada o de cama plana.
- Tiene un PH neutro. No es ni corrosivo ni fundamental y por lo tanto no produce corrosión.
- No atrae irritaciones ni roedores; no permite el desarrollo de microbios o diferentes microorganismos.

Tabla 13

Ficha técnica de embalaje seleccionado

	DESCRIPCIÓN
Descripción física del empaque	Cajas de cartón corrugado
Beneficios	Flexibilidad en el proceso de fabricación. Resistencia al manejo durante el transporte. Aprovechamiento de sus caras para la comunicación gráfica. Bajo costo de producción. Es reciclable.
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL EMPAQUE	
Medidas	Alto 20cm. Ancho 12 cm. Largo 16cm.
Color	Marrón claro
Contenido	24 mini cajas de 10ml.

Nota: Autoría propia

6.2 Criterios usados para la selección de embalaje:

La Empresa T'IKA ESSENTIAL OIL S.R.L. tomará en cuenta los puntos críticos para embalar

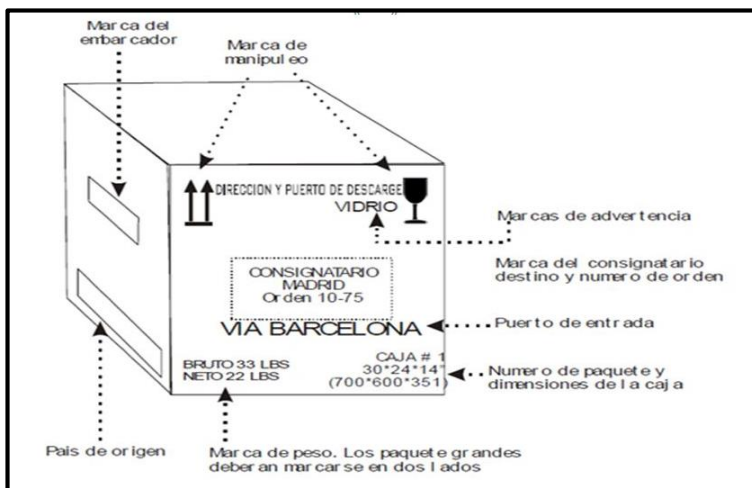
- La idea del artículo: Nuestro artículo para esta situación son los aceites esenciales que son delicadas para el transporte.
- Cantidad a envasar y guardar: La cantidad que se prensará por cada envase será de 24 de 10ml.
- Plazo de usabilidad realista del ítem: El plazo de usabilidad realista de los aceites esenciales puede ser desde 1 año hasta un límite de 2 años.
- Estados de temperatura y pegajosidad relativa del producto: Los aceites se pueden utilizar durante un período de tiempo más prolongado siempre que la fragancia y la superficie no se modifiquen. Guardarlos en un lugar fresco y oscuro puede ampliar su marco de tiempo de usabilidad realista.
- Denominación ambiental o marcado directo en el bulto: Consideramos que debe ser biológico y relacionado con nuestro artículo.
- Mostrar el paquete: Todas las imágenes y otra información del inicio y objetivo de nuestro producto deben ser claras.
- Obstrucción físico-mecánica-sustancial del agrupamiento
- Tipo de mercado a intercambiar (en todo el mundo)

Plan de estampación: Para un mejor manejo del flete, se deben colocar algunos letreros e imágenes en el exterior del contenedor, de manera que se pueda garantizar que el flete llegue en perfectas condiciones a su destino, el bulto debe expresar lo siguiente:

- Nación de origen
- Información del exportador
- Comerciante de información
- Nación objetivo - Puerto
- Imágenes pictográficas
- Numeración de paquetes

Figura 21

Diseño de marcado



Nota: Google.com

Delicado: Es importante tratar el montón con cuidado para salvaguardar el artículo.

Este lado hacia arriba: este pictograma es significativo porque nos permite saber de qué lado del paquete tratar.

Protección contra la humedad: El empaquetado del producto puede verse afectado por el hecho de que está hecho de cartón estratificado.


Cuidado: En cuanto al tratamiento de los envases de nuestro artículo, se debe terminar con cuidado a la hora de preparar o mover algo muy similar, ya que esto podría abusar de las cajas y por ende del artículo. Además, antes de iniciar el apilamiento, se debe asegurar que se encuentra en condiciones ideales y que no existen recipientes que presenten hinchamientos o desfiguraciones y que estén cerrados.

6.3 Proceso de embalaje:

- **Interior:** El proceso de bulto interior es el artículo colocado en cajas de cartón individuales más pequeñas de lo previsto para luego juntarlas en cajas de 24 unidades, en ese momento se colocarán en una caja de cartón estratificada.
- **Exterior:** El ciclo de atado externo a unitarizar se colocará en cajas de cartón estratificado para resguardarlo y trabajar con su intercambio

Tabla 14

Proceso de embalaje

PROCESO DE EMBALAJE		
		La Empresa T'IKa Essential Oil seleccionará la materia prima según con las especificaciones técnicas de calidad.
		Es el imprescindible y seguro espectáculo que tendrá la pomada rejuvenecedora, el compartimento será de cristal dorado mate.
		Mini cajita es especial para estar en contacto con los frascos de aceites esenciales, para su protección durante su almacenaje y transporte.
		El cartón en capas tiene una unión de tres secciones que crea grandes áreas de resistencia, lo que ayudará a reducir la posibilidad de cualquier daño.
		Para la comercialización del artículo, una vez empaquetado, se colocará en cajas de cartón estratificado.

Nota: Autoría propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

Se realizarán de la siguiente manera, en 1 hora se embalarán 40 cajas a un costo de 60 soles, siendo un precio unitario de 1.5 soles, entonces para embalar 320 cajas de nuestro almacén en 8 horas tendría un costo total de 480 soles.

Tabla 15

Tiempos y costos del proceso de embalaje

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	1.50	Embalar 40 Cajas de 24 frascos de 10ml.
8 horas laboradas	480.00	Embalar 320 Cajas de 24 frascos de 10ml.

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO VII


UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado:

Es una plataforma en su mayor parte de madera, compuesto por dos pisos unidos por travesaños, los cuales pueden ser atendidos por carretillas elevadoras que permiten el acopio de producto sobre ella, conformando la unidad de acopio. Permite el cuidado y difusión del producto hasta el último objetivo, en circunstancias idóneas con el esfuerzo base. El despegue de los sectores empresariales y la globalización financiera implican que el intercambio se expande sostenidamente y se ha hecho un componente fundamental para la apropiación de bienes.

Tabla 16

Ficha técnica del pallet

PALLET DE MADERA											
CARACTERÍSTICAS DE LOS PALLETS	DESCRIPCIÓN	<ul style="list-style-type: none">• Aplicar para volúmenes enormes: Aplicar calor en algún lugar alrededor de 56° de temperatura durante 30 minutos.• Reutilizable (aguanta hasta 20 vueltas).• Protección contra el uso indebido y daños no intencionales Capacidad para sostener la carga sin doblar demasiado Oponerse a cuidar y almacenar sin agrietarse.									
		<table border="1"><tr><td>Largo</td><td>1,210 mm.</td></tr><tr><td>Ancho</td><td>810 mm.</td></tr><tr><td>Alto</td><td>146 mm.</td></tr><tr><td>Peso bruto</td><td>1,500 kg.</td></tr><tr><td>Tara</td><td>25 kg.</td></tr></table>	Largo	1,210 mm.	Ancho	810 mm.	Alto	146 mm.	Peso bruto	1,500 kg.	Tara
Largo	1,210 mm.										
Ancho	810 mm.										
Alto	146 mm.										
Peso bruto	1,500 kg.										
Tara	25 kg.										
FABRICADO	Pino										
ACTUALIDAD	En la actualidad, las directrices mundiales exigen tratar la madera destinada a su expedición										

Nota: Autoría propia

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

También llamado tarima, paleta o parihuela; es una carcasa de madera, plástico u otros materiales utilizados en el desarrollo de carga ya que funciona con elevación y manejo con grúas accionadas por poca presión, llamadas montacargas. Sus aspectos fundamentales son:

- Múltiples utilidades (transporte, capacidad)

- Medidas estandarizadas
- Precio más económico
- Agilidad en el cuidado.
- De fácil reciclaje

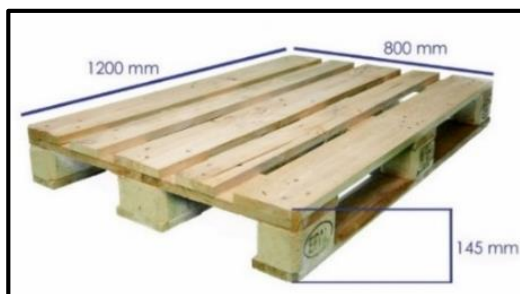
7.3 Proceso de Paletización:

La organización T'ika Fundamental Oíl, dentro de su proceso de operaciones coordinadas, amontonará los envases de aceites esenciales encima de la tarima elegida para trabajar con su vehículo y cuidarlo. Los contenedores de aceites esenciales se colocarán en estos diseños de madera equipados para soportar más de una tonelada. Se le colocará un monto de 80 cajones, equivalente a 120 kg por cada cama, con un monto de 4 camas por 320 cajones, aforando alrededor de 500 kg brutos. Como nuestros artículos son extraordinarios y la cantidad restringida solicitada, nuestra palatización es de cantidad más modesta.

7.4 Plano de estiba del pallet:

Figura 22

Plano de estiba del pallet



Nota: google.com

7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado:

Por ser una carga poca de 4 pallet, consideramos el siguiente monto del cuadro y solo necesitaremos 8 horas para poder paletizar nuestras 320 cajas. A continuación, detallamos nuestros costos.

Tabla 17

Tiempo y costos

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	0.90	Paletizar 40 cajas en un pallet
8 horas laboradas	288.00	Paletizar 320 cajas

Nota: Obtenido de (Talma, 2021)

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:


Un compartimento puede caracterizarse como un contenedor de aspectos normalizados y desarrollo estándar en el que se apila una amplia gama de productos para ser embarcados en uno o varios medios de transporte (marítimo, aéreo, ferroviario o vial), en los que se conoce como transporte polivalente. De manera convencional, la contenerización se denomina transporte de mercancías por compartimentos.

Como podemos ver un contenedor tiene múltiples ventajas para el transporte de nuestras mercancías, como por ejemplo la reducción en la manipulación, diferenciados para todo tipo de productos, mayor rapidez en la

carga y descarga, seguridad ante cualquier robo, ayuda en los tramites documentarios, reduce los costos de estiba-desestiba, mejora el aprovechamiento en los medios de transporte y entre otros.

Tabla 18

Ficha técnica del contenedor

CONTENEDOR DRY 20 PIES	
	Contenedor cerrado y seco (Dry container). Se utiliza para el transporte de carga general tanto en un barco. Hermético y no llevan ningún tipo de ventilación o refrigeración.
Tipo	Dry
Tamaño	20 pies
Ancho	7.7 ft. / 2.35 mt.
Altura	7.9 ft. / 2.39 mt.
Altura apertura	7.5 ft. / 2.28 mt.
Capacidad cubica	33.2 m3.
capacidad en pallets	9 a 10
Vida útil	7 a 14 años
Tara	2,280 kg.
Carga máx.	21,800 kg.

Nota. Obtenido de (Noatum,2021)

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

Es fundamental elegir bien el tamaño y tipo de contenedor para el embarque, así aseguraremos la mayor eficiencia en el transporte de nuestra mercancía, además consideraremos el mejor costo. Como es el caso de nuestro producto de

aceites esenciales envasada en vidrio, es una mercadería que se conserva seca y que no requiere un tipo de temperatura específica o con un trato especial, ya que su vida útil es aproximadamente de 24 meses.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 19

Proceso de contenedorización



Nota: Autoría propia

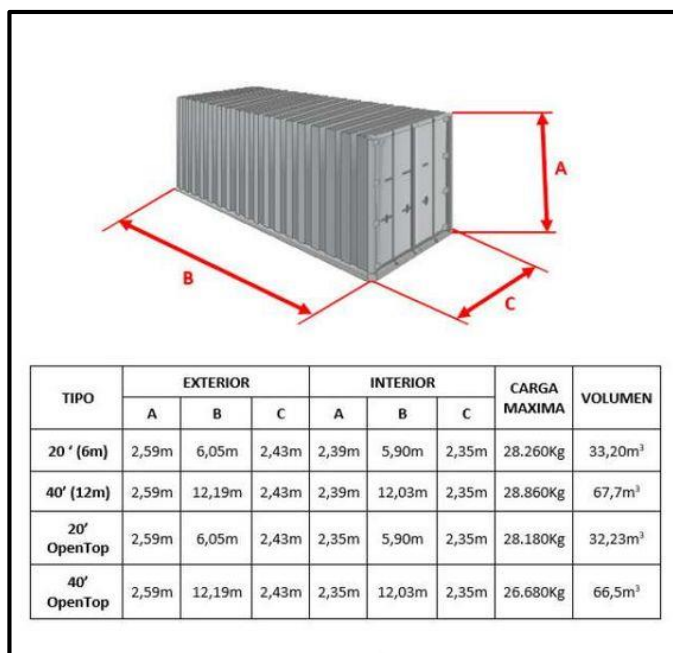
La Empresa TIKA ESSENTIAL OIL S.R.L. transportará aceites esenciales de eucalipto a Estados Unidos, New York en un contenedor Dry de 20 pies, que utilizaremos el espacio de 4 pallet que ocupará nuestra mercancía.

8.4 Plano de estiba del contenedor:

El plano de estiba es un informe que deben transmitir todos los buques que transporten compartimentos. Consta de un croquis que muestra la superficie de cada uno de los compartimentos que transporta la embarcación. Con el plan de estiba es factible decidir con absoluta precisión dónde se ha colocado un montón. Los especialistas comentan que incluso los propietarios del producto pueden elegir el lugar y que algunos lugares son más costosos que otros, como si fueran asientos en un teatro.

Figura 23

Plano de estiba del contenedor



Nota: Googleacademico.com

8.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización:

Tabla 20

Tiempo y costo del proceso de contenerización

DESCRIPCIÓN						
Tipo de container	Dimensiones		Precio de viaje	Tiempo	Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino
Dry de 20 pies estándar	Externo Largo	Interno Largo	2,650.00 \$	14 días	Callao	New York (Estados Unidos)
	6.05	5.90				
	Ancho	Anchura				
	2.35	2.35				
	Alto	Alto				
2.39	2.39					

Nota: Rutas marinas – SIICEX

La empresa T'IKKA ESSENTIAL OIL S.R.L., iniciara con una carga pequeña que solo utilizara 4 pallet para 1 contenedor, lo que significa que será compartido y por lo tanto el costo de viaje que nos correspondería es de \$530.00 equivalente aproximadamente a 1,855.00 soles. Se solicitará el B/L u orden de embarque al operador naviero.

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1. Proveedores del transporte interno:

Para nuestra operación de exportación de aceites esenciales a USA – NY, debemos tener en cuenta nuestro tipo de transporte interno terrestre que llevara desde nuestro almacén en Cusco hasta el puerto de callao – Lima.

Tabla 21

Proveedores Transporte interno

Nº	Proveedor	Lugar
1	SHALOM	Cusco
2	DINET	Lima
3	ALICOMEX PERU	Callao, Lima
4	CLI GESTIONES ADUANERAS S.A.	Callao, Paíta, Tumbes, Lima

Nota: SIICEX 2022

Empresa Proveedor 1: SHALOM

Lugar: CUSCO

Servicio: Agente de transporte interno

Misión: La organización Shalom es una organización que transporta producto liviano y pesado, por ejemplo, bultos, evacuaciones, bultos, giros en efectivo, etc. Cuenta con sucursales en diversas comunas urbanas del país, que trabaja con la entrega de producto a los clientes.

Visión: En el 2015 deseamos tener a nivel público, a través de una ayuda vanguardista y segura, uniendo a más personas y generando más potencial de negocios puertas abiertas en el Perú.

Conoce los beneficios de realizar tu envío desde Shalom Pro

- Ahorro de tiempo: Podrás realizar el registro de todos tus envíos de manera manual y masiva, desde la comodidad de tu hogar. Tendrás 24 horas de plazo para ir a tu agencia más cercana, dejar tu mercadería solo teniendo que confirmar tus datos.
- Podrás organizar mejores tus envíos: Al registrar tus envíos en Shalom Pro, contarás con un historial de envíos y una base de datos de todos tus clientes.
- Pago en línea: Con Shalom Pro tienes la opción de realizar el pago de tus envíos online, el cuál podrás realizarlo como remitente o asignarlo al destinatario.
- Cotización online: En el proceso de registro, usarás la calculadora de la plataforma, donde podrás elegir el tipo de mercadería que enviarás, si es una de nuestras medidas fijas o agregar las medidas personalizadas.
- Rastreo de envíos: Podrás darles seguimiento a todos tus envíos, además de compartir la información de la guía al destino.

Marca:

Figura 24

Logo empresa SHALOM



Nota: <https://shalom.com.pe>

Empresa Proveedor 2: DINET

Lugar: Lima

Marca:

Administración: especialista mundial en vehículos, administrador de factores coordinados

Misión: Crear y trabajar reapropiando arreglos y gestiones para nuestros clientes para aquellos ciclos que son importantes para su red productiva.

Visión: Ser percibida por sus clientes como una cómplice de factores coordinados, pionera en los sectores de negocios en los que actúa, reconocida por su grandeza funcional, perseverante superación, desarrollo y sus gestiones centradas en superar consistentemente los supuestos de los clientes.

Figura 25

Logo empresa Dinnet



Nota: <https://dinet.com.pe/>

Empresa Proveedor 3: ALICOMEX PERÚ

Lugar: Lima, Callao

Servicio: Agente aduanero y transporte interno

Misión: Ayudar e incentivar a los empresarios peruanos visionarios a concretar sus importaciones desde diversas regiones del planeta, brindándoles la información y respaldo fundamental para que puedan impulsar su negocio o emprendimiento.

Visión: Ser una de las organizaciones consolidadas en la administración pública de vehículos de importación a nivel mundial.

Es una Organización de Carga a nivel mundial ubicada en Lima-Perú. Brindamos una amplia variedad de gestiones, por ejemplo, Organización Aduanera y Transporte de Carga a Nivel Mundial en sus diferentes modalidades, carga marítima, aérea y terrestre, incluyendo nuestro territorio administración de transporte de carga a algunas naciones de Sudamérica, como Ecuador, Colombia, Chile, Brasil y Bolivia. Del mismo modo, también brindamos una variedad de otras administraciones de operaciones coordinadas.

Marca:

Figura 26

Logo empresa ALICOMEX PERÚ



Nota: <https://alicomexperu.com>

Empresa Proveedor 4: CLI GESTIONES ADUANERAS S.A.

Lugar: Callao, Pisco, Paíta

Servicio: Agente de transporte internacional, operador logístico

Misión: Adquirir la firmeza de nuestros colegas y ayudarlos a progresar ofreciéndoles un soporte ideal, con alta innovación, desarrollo e increíble habilidad.

Visión: Ser la organización más percibida y despiadada en brindar tradiciones a los ejecutivos y administraciones fundamentales de operaciones coordinadas, distinguiéndonos por la naturaleza de nuestra administración, la alta habilidad impresionante de nuestros colegas y el avance mecánico.

Nuestras políticas:

- La consideración y los ejecutivos de la asistencia de manera competente, con la plena intención de ampliar el cumplimiento del cliente y de las entidades orgánicas que controlan nuestros ejercicios.
- Servir a nuestros clientes, consintiendo las directrices legítimas vigentes; anunciar y restringir la tergiversación, el soborno, el robo, el furtivo, el tráfico de drogas, la evasión de impuestos y otras operaciones delictivas.
- Llevar un historial de consistencia de gastos, disolubilidad monetaria y valorativa debidamente demostrada y un grado de seguridad satisfactorio, para la reconocibilidad de las tareas de contabilidad y coordinación de factores.
- Completar la capacidad de consistencia de contrapago de forma autónoma, con la plena cooperación del personal, sin miedo a las represalias, para mantenerse alejado de las ramificaciones legítimas y criminales de la rebeldía.
- Cumplir con las normas del Reglamento del Seguro de Información Individual.

Marca:

Figura 27

Logo CLI GESTIONES ADUANERAS S.A.



Nota: <https://www.cli.com.pe>

9.2 Costo de transporte interno (Inland Freight):

Tabla 22

Costo de transporte interno

DESCRIPCIÓN			
Ruta	Trayecto	Precio S/.	Tiempo
Cusco - Lima	Carretera Pan. Sur KM 1,103.74	1,800.00	21h-19h:30m

Nota: Autoría Propia

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

Las administraciones internacionales de carga son esenciales para la difusión global real y respaldan las tareas coordinadas de comerciantes y exportadores, brindando las herramientas fundamentales de operaciones planificadas para realizar sus actividades en el mercado mundial. Utilizaremos la carga marítima con respecto al costo, el tiempo de manejo y el transporte.

Tabla 23

Proveedores Transporte internacional

Nº	Proveedor	Lugar
1	ANTARES LOGISTICS S.A.C.	Lima – EE.UU
2	AUSA ADUANAS S.A.	Lima - EE.UU
3	ADUACARGO S.A.C.	Lima, Callao – EE.UU
4	VENTUM LOGISTICS	Lima, Callao – EE.UU

Nota: SIICEX 2021

Empresa Provedora 1: ANTARES LOGISTICS S.A.C.

Lugar: Lima

Administración: Nuestras administraciones de operaciones coordinadas son conocidas en todo el país por ser unas de las más confiables, seguras y razonables, ya que valoramos mucho ofrecer los mejores tipos de asistencia a los costos más razonables.

Misión: Entregar a nuestros clientes un artículo que supere los supuestos del mercado. Ofreciendo arreglos de operaciones coordinadas de una manera rápida y sencilla con la más extrema estima añadida.

Visión: Ser uno de los grupos de operaciones coordinadas fundamentales en el país con reconocimiento general, poniendo recursos en nuestro activo más valioso, el recurso humano; preparándolo, persuadiéndolo y provocándolo a nuevas dificultades

Marca:

Figura 28

Logo empresa ATARES LOGISTICS



Nota: <https://www.antareslogistics.pe>

Empresa Proveedor 2: AUSA ADUANAS S.A.

Lugar: Lima - Callao

Administración: Somos AUSA, una de las principales administradoras de factores coordinados en el área con más de 35 años de participación en la mejora de las actividades de intercambio a nivel mundial.

Somos el administrador de factores coordinados con mayor desarrollo de importaciones CIF (primer lugar en el posicionamiento de oficiales de importación/exportación) por séptimo año consecutivo. Agradecemos a nuestros clientes la confianza y seguridad depositada en nosotros.

Misión: Especialistas en mercancías de corta duración, productos secos, mercancías adaptables y mercancías IMO.

Visión: Encontrar el mejor arreglo, el tiempo de viaje más limitado, al mejor costo, a cualquier objetivo del planeta con la seguridad que nuestros clientes anticipan.

Marca:

Figura 29

Logo empresa AUSA



Nota: www.ausasa.com

Empresa Provedora 3: ADUACARGO S.A.C.

Lugar: Lima, Callao

Administración: Es una organización compuesta por un selecto grupo de administradores de factores coordinados, con la plena intención de dar un soporte personalizado y productivo al cliente, ofreciendo estrategias de largo alcance en todas las tareas de intercambio desconocidas de importación, envío, confirmaciones temporales, acopio, así como el transporte. tierra, aire y mar.

Misión: Ofrecer administraciones personalizadas y de calidad que produzcan una expansión de manera confiable, competente y exitosa, avanzando así en la mejora del intercambio desconocido.

Visión: Ser un líder de mercado en respuestas coordinadas de factores para el intercambio desconocido, brindando el mejor soporte en cada una de nuestras tareas.

Marca:

Figura 30

Logo empresa ADUACARGO S.A.C.



Nota: <https://www.aduacargo.com.pe/>

Empresa Provedora 4: VENTUM LOGISTICS

Lugar: Lima

Administración: Contamos con una organización de intercambio del encuentro, DAUNE Exchange SAC, que brinda asesorías, representación muy duradera o explícita a organizaciones desconocidas. Así mismo, administración de transferencias de stock (hardware, equipo, etc.) para motivos de confirmación transitoria, reembarque, difusión, entre otros, a organizaciones desconocidas que no cuentan con un delegado en el Perú para realizar dichas tareas. Adicionalmente busque proveedores o artículos en el extranjero.

Misión: Contribuir en la innovación y desarrollo de los procesos operativos y de gestión en las operaciones de importación y exportación para lograr disminución de tiempos y costos en dichos tramites.

Visión: Posicionarnos como una de las Agencias de Carga Internacional más importantes y reconocidas en Sudamérica que contribuye al sector logístico con buenas prácticas de gestión, valores humanos y apoyo a la sociedad.

Lema: Somos conscientes que cada cliente es distinto y por lo tanto tiene

Diferentes necesidades, por ello evaluamos y personalizamos el servicio para lograr un óptimo trabajo y satisfacción de nuestros clientes, de esta manera ellos enfocan sus esfuerzos y recursos a los objetivos reales de su negocio.

Marca:

Figura 31

Logo empresa ENTUM LOGISTICS



Nota: <https://www.ventumlogistics.com/>

9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo:

El traslado de nuestra mercancía hacia el puerto del Callao y de allí a su destino el puerto de Nueva York – USA, costara:

Tabla 24

Cotización

FLETE MARITIMO			
Ruta	Precio \$	Precio S/.	Tiempo
Puerto de Callao			
–Puerto New York EE.UU	2,650.00	9,805.00	14 días

Nota: Rutas marinas - SIICEX.com

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:

El oficial de importación/exportación es un experto que está aprobado para ofrecer su tipo de asistencia como supervisor a personas ajenas, es un colaborador de la capacidad de tradiciones públicas y está aprobado por la administración de tradiciones públicas. Es una figura importante en cualquier movimiento empresarial. Este es responsable de completar el control legítimo de importaciones y mercancías en una oficina de tradiciones. De esta manera, debe tener una información completa sobre las normas aduaneras y de ese gran número de nuevos ajustes de las normas y directrices autorizadas de la Asociación Europea.

Agente: INVERSIONES ADUANERAS S.A.

Es una empresa se ocupa a organizar trámites legales y logísticos de una importación o exportación optimizando los tiempos de envíos y asegurando el cuidado de la mercadería de sus clientes.

Figura 32

Logo empresa INVERSIONES ADUANERAS S.A.



Nota: inversionesaduanerassa.com

Agente: CROSSTAINER Cargo y agentes aduaneros

Somos una organización joven, poderosa y suficientemente adaptable para ajustarnos a las exigentes condiciones que demanda la industria de operaciones coordinadas. Recientemente, hemos pasado de ser un simple "especialista en carga" a un "administrador de factores fundamentales coordinados", podemos ofrecer la administración de "intercambio" que comprendemos que es imperativa para aquellos visionarios de negocios que intentan dar sus pasos.

Figura 33

Logo de la empresa CROSSTAINER



Nota: <https://crosstainer.pe/>

10.2 Costo de agenciamiento:

El costo de la organización se completó con la organización Inversiones Aduaneras, averiguando cómo diseñar los costos que se generarán en la actividad comercial, en la tabla adjunta se ve el detalle, por ejemplo. El oficial de importación/exportación nos cobrará un valor aproximado de 550.00 soles por el manejo de nuestro producto.

Tabla 25

Cotización de exportación con Inversiones Aduaneras S.A.

COTIZACIÓN DE EXPORTACIÓN CON INVERSIONES ADUANERAS S.A							
Nº de Cotización	101			Vigencia:	30/11/2021		
Ejecutivo: Fecha:	Paula Calixto 21/01/2022			Para: Atten:	MILONIA AEDO – T'ika Essential Oil		
Régimen: Vía: Tipo de Carga: Tipo de Flete: Condición Flete: Tipo de Servicio: Tipo de Despacho:	Exportación Marítimo FCL Collect - Integral Anticipado		Régimen Aduanera: Incoterms: Ref.: Puerto de Origen: Puerto Destino: Nº Bultos Línea Naviera:	- FOB - Callao New York - MSC	Peso Bruto: Volumen: Valor FOB: Flete: Seguro: Valor CIF: Días Libres:	- - - - - - 10	Almacenes: Direcciones Recojer Direcciones Entregas: Dimensiones Transportistas: Tipo de Cambios de moneda local
Gastos de los Orígenes: Fletes: Seguros Internacionales: Sub Totales:	CUR USD USD	Dólares \$ 7,560.00 \$ 225.00 \$ 7,785.00	Soles - - -	Detalle X Contenedor 405T/HQ - -			
Gastos Locales: Visto Bueno (B/L): Gastos Administrativos: Comisiones Aduanas: Almacenes Aproximadores:	USD USD USD USD USD USD	Dólares \$ 50.00 \$115.00 \$ 80.00 \$100.00 \$ 75.00 420.00	Soles - - - -	Detalle X Contenedor (Aprox.) X Despacho CIF 30.000 USD X Despacho Aprox. para canal Verde			
Sub Total: IGV:	USD USD	\$420.00 \$ 75.60					
Total Orígenes y Local:	USD	\$ 8,280.60					
Tiempos del Transporte: Frecuencia en partidas:	30 Días Aproximadamente Semanal						
Condiciones Generales							
TRANSMERIDIAN S.A.C.							
AV. NESTOR GAMBETA Nº S/N CENTRO AEREO COMERCIAL MODULO A SECTOR B 2DA ETAPA Nº312							

Nota: Elaborado por el agente aduanero

10.3 Aseguradoras:

Un proveedor de red de seguridad actúa como un intermediario financiero equipado para brindar seguridad contra una apuesta al producto; Este seguro se limita al pago de un gasto mensual, llamado excepcional, que debe ser pagado por el amparado.

Tabla 26

Aseguradoras

DESCRIPCION	
Global Comex.	\$ 155.00
Mapfre	\$ 1750.00

Nota: Autoría propia

10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo):

Para la toma del arreglo se toma como referencia normal la tarifa que se espera para cada embarque de carga.

Tabla 27

Póliza de seguro

DESCRIPCIÓN	
1.50%	Valor FOB

Nota: Sunat.gob

Por tipo de incoterms que utilizaremos en este caso el FOB, nosotros no asumiremos el costo de seguros, quien lo asumirá en este caso será la empresa importadora.

10.5 Terminales de almacenamiento:

AP MOLLER – MAERSK:

Establecida en 1904, es una organización de transporte coordinado y operaciones planificadas y un precursor mundial en la entrega en puertos y compartimentos. Además cuenta con una división de energía autónoma. AP Moller - Imprint es una organización de operaciones coordinadas de compartimiento incorporado y un individuo de AP Moller Gathering. Asociarnos y mejorar los negocios para ayudar a nuestros clientes a desarrollarse y prosperar. Con un grupo comprometido de alrededor de 95.000, trabajando en 130 países; damos lo mejor de nosotros para potenciar el intercambio mundial para un mundo en desarrollo. Sus auxiliares Maersk Line, APM Terminals y Maersk Compartment Enterprises dan administraciones de transporte y operaciones coordinadas, mientras que sus auxiliares Maersk Oil, Maersk Penetrating, Maersk Supply Administrations y Maersk Big haulers atienden el área de energía. Sus nuevos emprendimientos en Latinoamérica incorporan terminal multipropósito en Lázaro Cárden

RANSA:

Desde alrededor de 1939, somos el principal administrador de factores coordinados en el Perú con más de 7,000 colaboradores excepcionalmente preparados y concentrados para atender los requisitos particulares de nuestros

clientes en cada área financiera, convirtiéndonos en cómplices vitales en las operaciones planificadas de nuestros clientes. Distinguimos los gastos completos de su movimiento coordinado de factores, trabajamos en actividades y optimizamos activos, trabajando en la efectividad de la red de producción, lo que le permite concentrarse en el centro del negocio.

Ofrecemos desde los centros de distribución en el camino hasta la capacidad de carga en stock. Así mismo, completamos capacidad para cargas particulares como granos, materiales peligrosos y congelados con las modalidades acompañantes: Exterior, Material, Cámaras, Depósitos, Transportes masivos y materiales peligrosos.

LIMAHUB:

Largos tramos de involucramiento de la mano de los mejores expertos y profesionales en operaciones coordinadas garantizan una ejecución ideal para satisfacer todas las necesidades del negocio. Contamos con: Asociación directa con el Terminal Aéreo Mundial Jorge Chávez, a 10 km del puerto del Callao, Región de uso diferente, Centros de trabajo, Administraciones correspondientes.

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO

11.1 Puertos, aeropuertos, o terminales terrestres disponibles para la carga peruana:

Puerto Marítimo de Nueva York y Nueva Jersey:

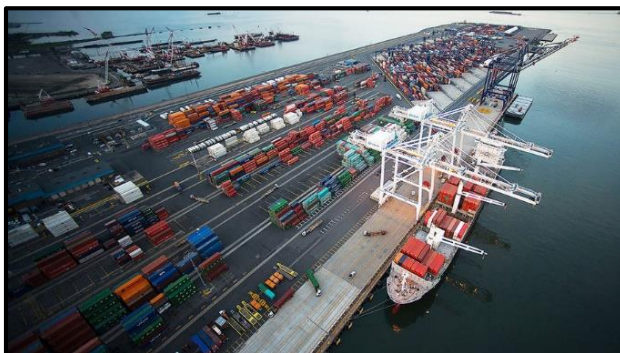
El Puerto de Nueva York y Nueva Jersey es la localidad portuaria de la región metropolitana de Nueva York-Newark que incorpora el distrito dentro de un rango estimado de 25 millas del Monumento Público de la Escultura de la Libertad. Incorpora el marco de la corriente del estuario transitable a lo largo de 1.050 kilómetros de costa cerca de la ciudad de Nueva York y el noroeste de Nueva Jersey, así como las terminales aéreas del distrito, lo que ayuda al marco ferroviario y las carreteras interestatales.

Considerado posiblemente como el mejor puerto regular del planeta, es, por peso, el tercer puerto más grande de los EE. UU. y el más activo de la costa este. En 2010, 4.811 barcos ingresaron al puerto, transportando más de 32,2 millones de lotes métricos de carga, valorados en más de \$175 mil millones. En 2011, el puerto manejó US\$208 mil millones en transporte de carga.

Cada año se atienden aproximadamente 3.200.000 TEU en contenedores y 700.000 vehículos. El puerto es la puerta de entrada fundamental para los viajes internacionales en el país y el punto central más activo en cuanto a vuelos completos de pasajeros y carga. Hay dos Zonas Comerciales Optimizadas (FTZ) dentro del puerto: FTZ 1, la principal de la nación (establecida en 1937), en el lado de Nueva York, y FTZ 49, en el lado de Nueva Jersey. Este puerto se desarrolló a partir del primer puerto en la combinación de Hudson Waterway y East Stream en Upper New York Straight.

Figura 34

Puerto de New York



Nota: <https://www.google.com>

11.2 Análisis de infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino:

Los cursos de transporte de EE. UU. se ven geniales. En cuanto a la longitud de la organización ferroviaria, EE.UU. se sitúa décimo en el planeta, con 0,89 metros por ocupante. En total, la red de vías ferroviarias cuenta con 293.564 kilómetros. El tráfico de carga por ferrocarril aumentó recientemente a 2.364,14 mil millones de toneladas y millas recorridas. El tráfico de viajeros llegó a 31.960 millones de kilómetros de viajero en 2018. Los flujos registrados aluden a vehículos terrestres en vías fluviales y trincheras. El número de puertos incorpora los situados en los 19.924 km absolutos de costa. En 2020 se enviaron alrededor de 54,96 millones de compartimentos de mercancías.

Según información proporcionada por el Banco Mundial (BM) sobre tráfico portuario compartimental, que estima la progresión de los titulares del transporte terrestre al marítimo y viceversa, en unidades idénticas a 20 pies (TEU Twenty-foot Comparable Unit - Unidad comparable a veinte pies), un compartimento de tamaño estándar. Para 2018 se matricularon en el país 54,69 millones de TEU y según proyecciones de Legiscomex, para 2019 este valor sería de 56,49 millones de TEU, es decir, un 3,3% más que en 2018.

Además, debemos considerar que la infraestructura vial terrestre interno en New York es una red sólida, que busca el acceso igualitario para todas las comunidades, discapacitados y personas mayores, tienen infraestructura destacadas: Señales peatonales accesibles, carril para bicicletas y exclusivo para autobuses, paradas, señales peatonales con cuenta regresiva, alza peatonal, rampas, entre otros.

Según datos del Banco Mundial, la carga aérea estimada en toneladas métricas por kilómetro recorrido que alistó el país fue de 42.985 millones de toneladas/kilogramos

Figura 35

Infraestructura vial de New York



Nota: Google Imágenes

Figura 36

Infraestructura portuaria



Nota: Google Imágenes

Figura 37

Infraestructura aérea



Nota: Google Imágenes

11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.:

Los grandes resultados de este año siguen marcando pauta en el puerto de Nueva York y Nueva Jersey, que en junio prácticamente duplicó las cifras conseguidas en torno al mismo periodo de 2020.

El volumen completo se expandió un 46,6% en junio a 749.400 TEU (415.813 desarrollos) en contraste con 511.306 TEU (290.454 desarrollos) un año antes. Esta cifra récord mes a mes lleva el total del año hasta junio a 4.395.072 TEU (2.440.039 desarrollos).

También hubo un buen desempeño de importaciones y commodities: el anterior sumó 388.449 TEUs (216.099 desarrollos) frente a 266.836 TEUs (151.922 desarrollos) en junio de 2020, lo que supone un incremento del 45,6%. Además, los envíos se expandieron un 47,6% en junio, sumando 360.951 TEU

(199.714 desarrollos) frente a los 244.470 TEU (138.532 desarrollos) de junio de 2020.

En el agregado del año (de enero a junio) los incrementos son comparativos: las importaciones ascendieron a 2.254.028 TEUs (1.259.463 desarrollos) frente a 1.718.958 TEUs (979.092 desarrollos) en igual fecha de 2020, un incremento del 31,1%. Los envíos sumaron 2.141.044 TEUs (1.184.938 desarrollos), un incremento del 30% frente a los 1.646.667 TEUs (931.159 desarrollos) registrados en igual período de 2020.

Restricciones:

Las organizaciones y personas que ensamblan o comercializan productos de cuidado de la belleza son responsables de garantizar que sus artículos se ajusten a la normativa estadounidense. Autenticación de Inicio; con el punto de que el producto puede beneficiarse de un trato particular. Para esta situación, se debe introducir la declaración de configuración inicial A para los envíos que participen en el "Sistema Sumado de Inclinaciones (SGP)". Pautas generales de bienestar La sección y la oferta de productos de cuidado de belleza y artículos de consideración individual en los EE. UU. Dependen de las pautas proporcionadas por la Organización de Alimentos y Medicamentos (FDA) del gobierno. Los artículos de restauración en los EE. UU. Son observados por la FDA, que trabaja en estrecha colaboración con las aduanas, para controlar el paso de artículos al país, confirmando su consistencia a través de las pautas actuales.

11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino:

Neweeg Logísticas:

Es un 3PL con tecnología que ha sido nombrado uno de los principales proveedores de 3PL por Multichannel Merchant para 2022. Estamos dedicados a brindar soluciones de cadena de suministro y logística de clase mundial. Brindamos servicios de cumplimiento de extremo a extremo y 3PL para operaciones B2C y B2B y nos integramos a la perfección con todos los principales canales de ventas.

Wagner Logistics:

Su historia comenzó en 1946 como proveedor de servicios de transporte en el distrito de almacenes de Kansas City, MO. Nuestra longevidad proviene de un compromiso con los valores fundamentales que están en la raíz de todo lo que hacemos y creemos. En el corazón de esos valores están las relaciones.

Nos preocupamos por las relaciones: con nuestros clientes, nuestros empleados y nuestras comunidades. Es nuestra estructura organizativa y nuestra cultura empoderada lo que fortalece cada una de nuestras ubicaciones para satisfacer las necesidades comerciales de los clientes. Las horas de operación, los horarios de turnos y los niveles de personal reflejan las necesidades de los clientes a los que sirve cada ubicación. El gerente de ubicación y el equipo local son responsables de satisfacer las necesidades de los clientes y de hacer de Wagner un empleador de elección. Hemos sido honrados como Top 100 3PL por *Inbound Logistics* 21 años seguidos.

Cada año continuamos construyendo sobre nuestras fortalezas con nuestra actitud 'Bring It' para continuar satisfaciendo los deseos de nuestros clientes. A medida que continuamos construyendo sobre nuestras fortalezas, podemos ayudar a los nuevos clientes a satisfacer sus necesidades de 3PL.

RJW LOGISTICS GROUP

Para la mayoría de los competidores, la cadena de suministro de Middle Mile es una pequeña fracción de su negocio; en RJW, es nuestro enfoque singular. Con una experiencia inigualable en logística minorista, brindamos un rendimiento líder en la industria a nuestra creciente base de clientes de más de 500 proveedores de bienes de consumo empaquetados (CPG) en todo el mundo. Nuestro enfoque proporciona una transparencia mejorada, la agilidad para pivotar más rápido y la optimización total de la cadena de suministro. RJW está transformando las cadenas de suministro minoristas en motores de crecimiento empresarial.

CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

Nuestro desarrollo inicia desde el despacho de nuestros almacenes hasta el puerto de Callao – Lima a través de la contratación de nuestro transporte interno, para luego ser enviado al destino marítimo final.

La secuencia para la exportación de nuestros aceites esenciales con destino a USA, New York donde será llevado hacia nuestro distribuidor WALMART quien se encargará de la entrega al cliente final, a través de su red de centros comerciales y PYME distribuidas en todo el estado de Nueva York – USA.

Después de haber elegido a nuestra empresa importadora en los Estados Unidos, nosotros como empresa exportadora nos encargaremos de que nuestro producto llegue de la manera más segura y en los tiempos establecidos en nuestro contrato, continuación detallamos nuestro mapeo comercial.

Figura 38

Mapeo comercial



Nota: Autoría propia

Tabla 28

Mapeo descriptivo

Puerto de Origen	Puerto de Destino	U\$ Tarifa Promedio de Flete por Contenedor			Mercancía Consolidada Tm/m ³	Días de Tránsito	Frecuencia de Salida
		Contenedor					
		20 Pies	40 Pies	450 Pies			
Callao	Nueva York USA	\$ 2650	\$ 3650	\$ 4,800	80	14	Semanal

Nota: SIICEX, 2021

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución:

Distribución Directa:

La distribución directa es cuando nosotros como empresa TÍKA ESSENTIAL OIL haremos un contrato directo con la empresa WALMART, en nuestro país de destino en este caso New York – EE. UU. Esta empresa como mayorista nos ayudará a expandirnos en nuevos mercados y tiendas departamentales.

Para la exportación de nuestros productos utilizaremos este tipo de distribución, ya que vamos a recurrir al distribuidor comercial en este caso la empresa WALMART.

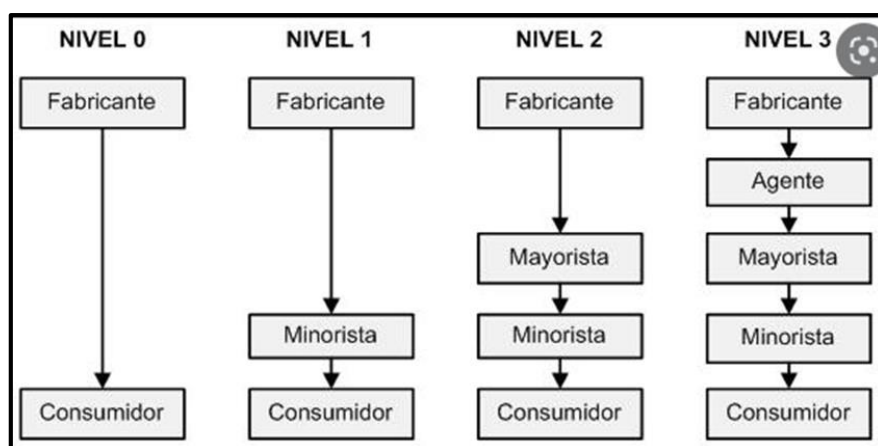
Ciudad: New York

Dirección: 77 Green Acres Rd S, Valley Stream, NY 11581, Estados Unidos

Teléfono: +1 516-293-4520

Figura 39

Canales de distribución



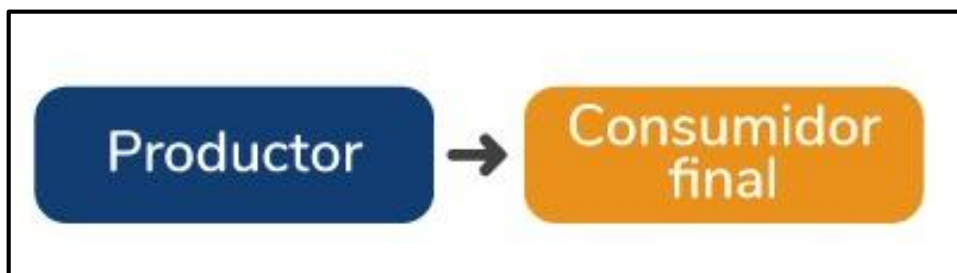
Nota: <https://dircomfidencial.com>

12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto:

De acuerdo a la identificación y descripción de los canales se pudo establecer el canal directo:

Figura 40

Canal con mayor flujo



Nota: Googleimagenes.com

12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra, volúmenes mínimos, etc.

Las otras variables mencionadas para poder calcular con exactitud los costos que nos darán en operador logístico.

- Lugar de destino: Nueva York - USA
- Valor aproximado: 76,800.00 dólares
- Peso: 500 kg
- Pago de impuestos Ad-valoren: 0%
- Incoterms: FOB
- Forma de pago: Transferencia bancaria
- Plazo de pago: 45 días

12.5 Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización:

En la actualidad existe un futuro favorable para las variedades de productos naturales como entregados en condiciones de montaje, cócteles de alta calidad, infusiones, conservas, mermeladas y productos de tocador para damas y/o familia.

EE.UU. es la principal economía del planeta, con el 25% de la creación mundial, ingiere el 16% de las importaciones mundiales totales, tiene 309 millones de compradores con una paga per cápita de \$47.200, y es el principal garante (19%) y beneficiario de especulación global (15%).

Eso ayudará a dar un impulso más notable a la utilización de nuevos artículos hortofrutícolas y de salud personal que ingresan al mercado estadounidense. Deberíamos tener los instrumentos calculados y autorizados, tanto en el ámbito privado como en el público, para tener la opción de responder a este interés.

Los aceites esenciales se consumen principalmente en USA por ser estimulante para una plena llena de salud y cuidan la piel. Además, algunas pruebas clínicas preliminares muestran podría mejorar la atención en personas sanas. Por ello este mercado está en aumento y nuestro distribuidor que es uno de los más importantes en el mercado americano nos ayuda a posicionarnos en

todos los estados gracias a su cadena de supermercados y minoristas distribuidos en las principales ciudades norteamericanas.

12.6 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal:

El mercado de la belleza y cuidado personal es uno de los más agresivos de los EE. UU. Con alrededor de \$17,700 millones en ingresos anuales, de los cuales el 45 % proviene del mercado de gestión de la salud de la piel. Dentro de la clasificación del cuidado de la piel, el mercado de ungüentos rejuvenecedores se estima en \$ 6,4 mil millones y se espera que alcance un valor de \$ 7,700 para 2020. Aproximadamente 200 tipos de ungüentos rejuvenecedores se venden en los EE. UU. El exportador fundamental de ungüentos rejuvenecedores es Francia, con una parte de la industria global del 18,3%, seguido de China y EE. UU. Con el 13,54% y el 12,21% individualmente.

Estados Unidos no solo es uno de los principales exportadores de ungüentos rejuvenecedores, sino también el principal país importador, con el 23,5% del total importado, seguido de Francia con el 22%. Los patrones de control de la salud de la piel están cambiando hacia una forma característica y dirigida de tratar la protección y el cuidado de la piel, el comprador actual recibe más información sobre el contenido y el origen de los productos que utiliza, tiene cuidado cuando se pone productos en la piel. , les gusta consumir productos regulares y naturales que están libres de sustancias sintéticas que pueden dañar

la piel a largo plazo. De igual forma, los productos elaborados con productos orgánicos, semillas y especias son los que mejor distinción tienen en busca de sus variables correctivas y preventivas, sin perjuicio de sus extraordinarios compromisos en nutrientes y minerales.

La comercialización del aceite esencial para el manejo de la salud de la piel al mercado estadounidense, y los nuevos patrones de utilización y el desarrollo del negocio de magnificencia, explícitamente en el área del manejo de la salud de la piel, sumaron a esto los atributos con los que cuenta el aceite. Asimismo, que Perú tiene una alianza internacional con muchos que nos ayudan a tener la opción de enviar nuestros artículos, y algunos de ellos no pagan aranceles.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 29

Matriz de costos de exportación

Componentes del costo	Precio Unitario	Importe S/
Certificado de origen	1	43.00
Certificado fitosanitario	1	2,095.00
Contenedor	1	1,855.00
Agente de aduanas	1	550.00
Emisión B/L	1	185.00
Derecho de embarque (pago al puerto)	1	225.00
Vistos buenos	1	700.00
Depósito temporal	1	250.00
Courier (documentos para enviar al cliente destino)	1	120.00
Gastos administrativos	1	110.00
Costo total		6, 133.00
COSTO TOTAL FOB 1.50%		92.00
COSTO TOTAL FOB		6, 225.00

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costos de oportunidad de capital:

Tabla 30

Costo de oportunidad

Exportación 1: Aceites esenciales	
S/. 95,000.00	S/. 153,600.00
Exportación 2: Café	
S/. 95,000.00	S/.285,000.00

Nota: Autoría propia

El costo de oportunidad es:

$$285,000.00 - 153,600.00 = 131,400.00$$

Entonces se evidencia que 131,400.00 soles de costo de oportunidad al tomar una decisión por otra.

14.2 Valor actual neto:

Tabla 31

Valor actual neto

AÑOS	INGRESOS
0	95.000.00
1	153,600.00
2	165,888.00
3	179,159.04
4	193,491.76
5	208,971.10

Nota: Autoría propia

Tabla 32*Egresos*

AÑO 1	EGRESOS
Proveedor	69 120.00
Almacén	9,342.00
Rotulado	384.00
Empaque	3840.00
Embalaje	480.00
Pallet	288.00
Transporte Interno	1800.00
Gastos de Exportación	6,225.00
Total	S/.91,479.00

Nota: Autoría propia

Formula

$$\text{VAN} = -i + \frac{\text{Año 1}}{(1+\text{Tir})^1} + \frac{\text{Año 2}}{(1+\text{Tir})^2} + \frac{\text{Año 3}}{(1+\text{Tir})^3} + \frac{\text{Año 4}}{(1+\text{Tir})^4} + \frac{\text{Año 5}}{(1+\text{Tir})^5}$$

Valores: 1.64 – 1.65 – 1.66 – 1.67 – 1.68

$$0 = -95,000.00 + \frac{153,600.00}{(1+1.64)^4} + \frac{165,888.00}{(1+1.64)^5} + \frac{179,159.04}{(1+1.64)^1} + \frac{193,491.76}{(1+1.64)^2} + \frac{208,971.10}{(1+1.64)^3}$$

$$0 = -95,000.00 + \frac{153,600.00}{2.64} + \frac{165,888.00}{6.97} + \frac{179,159.04}{18.40} + \frac{193,491.76}{48.58} + \frac{208,971.10}{128.24}$$

$$0 = -95,000.00 + 58,181.81 + 23,800.28 + 9,736.90 + 3,982.95 + 1629.53$$

$$\text{VAN} = 2331.49$$

$$0 = -95,000.00 + 153,600.00 + \frac{165,888.00}{(1+1.67)^1} + \frac{179,159.04}{(1+1.67)^2} + \frac{193,491.76}{(1+1.67)^3} + \frac{208,971.10}{(1+1.67)^4} + \frac{208,971.10}{(1+1.67)^5}$$

$$0 = -95,000.00 + 153,600.00 + 135.69 + \frac{165,888.00}{2.67} + \frac{179,159.04}{7.13} + \frac{193,491.76}{19.03} + 208,971.10$$

$$0 = -95,000.00 + 57,528.09 + 23,272.73 + 9,412.56 + 3,807.32 + 1540,04$$

$$= \mathbf{560.76}$$

$$0 = -95,000.00 + 153,600.00 + \frac{165,888.00}{(1+1.68)^1} + \frac{179,159.04}{(1+1.68)^2} + \frac{193,491.76}{(1+1.68)^3} + \frac{208,971.10}{(1+1.68)^4} + \frac{208,971.10}{(1+1.68)^5}$$

$$0 = -95,000.00 + 153,600.00 + 138.25 + \frac{165,888.00}{2.68} + \frac{179,159.04}{7.18} + \frac{193,491.76}{19.25} + \frac{208,971.10}{51.59}$$

$$0 = -95,000.00 + 57,313.43 + 23,097.74 + 9,307.93 + 3,750.80 + 1,511.52$$

$$= \mathbf{-18.57}$$

14.3 Tasa de interés de retorno:

Tabla 33

Tasa de interés de retorno

AÑOS	INGRESOS
0	- 95.000.00
1	153,600.00
2	165,888.00
3	179,159.04
4	193,491.76
5	208,971.10

Nota: Autoría propia

Formula

$$= a + \frac{m}{m - n} \times (b - a)$$

a = valor % positivo (1.67)

b = valor % negativo (1.68)

m = resultado más cerca a (0) positivo = 560.76

n = resultado más cerca a (0) negativo = -18.57

$$= 1.68 + \frac{560.76}{560.76 - 18.57} \times (1.68 - 1.67) = \mathbf{1.6803 = 1.68\%}$$

CONCLUSIONES

1. El producto elegido como los aceites esenciales tiene las condiciones adecuadas como exige el sector empresarial las cuales son las tres c: calidad, cantidad y constancia más sus características naturales y las zonas donde se cultiva en este caso Cusco, Ayacucho, Arequipa, Ica y Lima nos permite ser competitivos.
2. Existen los proveedores necesarios para su abastecimiento de acuerdo a las cantidades y características deseadas por la empresa Wal-Mart. Es importante destacar que la dinámica económica generada en la región Cusco es muy importante además de valorar sus características tales como: suelo, agua y clima ideal para el cultivo de las plantas que generan el aceite.
3. En la distribución física internacional se ha logrado desarrollar la participación de los operadores logísticos en la operación de exportaciones, explicando de forma exhaustiva el transporte marítimo facilitara la distribución y comercialización de forma eficiente y eficaz de acuerdo a los tiempos establecidos con la empresa distribuidora utilizando el canal indirecto.
4. Estados unidos, especialmente el estado de New York cumple con las condiciones económicas y logísticas ya que su poder adquisitivo, estabilidad económica, fuerte demanda interna dan el respaldo de aterrizar en un mercado en alto crecimiento y para la apertura comercial de nuestro producto.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda seguir con la estrategia de liderazgo en costos, sin perder la calidad que acompaña al producto, por ello se debe de capacitar constantemente a los empresarios y productores en temas económicos financieros ya que ellos no cuentan con el aprendizaje del tema.
2. Realizar la compra de insumos o materias primas en grandes volúmenes, con el fin de solicitar descuentos del 2 o 3 % disminuyendo los costos de producción y así poder competir en costos con otros productores de otros países y llegar a incrementar las ventas poco a poco.
3. No se cuenta con la infraestructura logística adecuada para poder lograr una distribución física internacional adecuada para desarrollar mayores niveles comerciales en volúmenes y cantidad, por ello se pide a las instituciones competentes poner en prioridad la infraestructura logística, así como las facilidades de los tramites gubernamentales para la producción y comercializaciones de nuestro producto.
4. Nuestro producto los aceites esenciales cumple con las características para ser en producto bandera de nuestra región Cusco, por ello se recomienda mayor impuso a su producción y promoción dentro y fuera de las fronteras de nuestro país y apertura mercados internacionales. Del mismo modo debemos estar a la vanguardia de las regulaciones acerca de los productos eco sostenibles y amigables con nuestro medio ambiente.

BIBLIOGRAFÍA

García, J. y Prado, J. (2006). *La mejora de la eficacia en la cadena de suministro mediante el adecuado diseño de envases y embalajes.*

Universidad Business Review, 10, 80–95.

Silva, M. (2017) *Plan de negocios para la producción y comercialización de aceites esenciales naturales en base a plantas nativas dela región Cusco – Perú.*

Tesis pre-grado, Universidad de Chile.

<https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/149015/Plan-de-negocios-para-la-produccion-y-comercializacion-de-aceites-esenciales-naturales-en-base-a-plantas.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Arcasi,J.at al. (2019) *Plan de Negocios para la comercialización de aceites esenciales en la Zona 7 de Lima Metropolitana.*

Tesis para grado de Maestría, Universidad Esan Business.

https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12640/1627/2019_INTERCO_RP_16-5_01_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ADEX. (s.f). Boletines informativos de *Centro de Investigaciones de Economía y Negocios Globales* <https://www.adexperu.org.pe/lista-boletines/>

MINCETUR. (s.f.). *Comercio Justo*

<https://www.mincetur.gob.pe/ochocientosproductores-de-aceites-escenciales->

iniciaran-exportaciones-a-traves-de-marcacolectiva-zikuyo/

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2013). *Plan de Desarrollo de Mercado (PDM) – Cusco*.

<https://www.gob.pe/institucion/mincetur/informes-publicaciones>

PROINVERSION. (s.f.). *Cuadro comparativo de sociedades*. Obtenido de Sierra exportadora. (s.f.).

<https://www.sierraexportadora.gob.pe/programas/aceitesesenciales/que-significa.php>

SIICEX. (s.f.). *Etiquetado y Envasado*

http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req_ue.pdf

SIICEX. (s.f.). *Guía requisitos sanitarios*

[https://www.mincetur.gob.pe/wp-](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/medidas_Sanitarias_Fitosanitarias/Guia_UE_Alta.pdf)

[content/uploads/documentos/comercio_exterior/medidas_Sanitarias_Fitosanitarias/Guia_UE_Alta.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/medidas_Sanitarias_Fitosanitarias/Guia_UE_Alta.pdf)

SUNAT. (s.f.). *Carga Inicial T-Registro*.

<http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas>

SUNAT. (s.f.). *Régimen Laboral*.

<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>

SUNAT. (s.f.). *Régimen MYPE Tributario*.

http://orientacion.sunat.gob.pe/images/rmt/CARPETA_RMT.pdf

Trade EU. (s.f.). *Etiquetado y Embalaje*.

<http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/etiquetado-y-embalaje>

Trademap. (s.f.). *Exportaciones de aceites esenciales*.

<https://www.trademap.org/CompaniesList.aspx?nvpm=3|604||||18||2|1>

VUCE. (s.f.). *Ventanilla única de comercio exterior*

<https://www.vuce.gob.pe/>