



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**EXPORTACIÓN DE PISOS DE MADERA SÓLIDA DE LA
ESPECIE SHIHUAHUACO HACIA EL MERCADO DE
NORMANDIA - FRANCIA**

**PRESENTADO POR
ARNOLD FELIPE DIAZ ROCA**

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

LIMA – PERÚ

2020



CC BY-NC

Reconocimiento – No comercial

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, y aunque en las nuevas creaciones deban reconocerse la autoría y no puedan ser utilizadas de manera comercial, no tienen que estar bajo una licencia con los mismos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**EXPORTACIÓN DE PISOS DE MADERA SÓLIDA DE LA ESPECIE
SHIHUAHUACO HACIA EL MERCADO DE NORMANDIA - FRANCIA**

Presentado por:

Bachiller: Arnold Felipe Diaz Roca

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Lima - Perú

2020

DEDICATORIA

Este trabajo va dedicado íntegramente a mi familia, por el apoyo incondicional e incommensurable brindado. Sin ellos, este logro no habría sido posible.

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a mi familia, por ser el soporte y motor de mi accionar. También agradezco a todos los amigos y personas que directa e indirectamente pusieron un granito de arena en la construcción de este trabajo. A todos ellos, gracias.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	11
I. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES	12
1.1. Nombre o razón social.....	12
1.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU)	12
1.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial	13
1.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha	13
1.4.1. Misión.....	13
1.4.2. Visión.....	13
1.4.3. Valores	13
1.4.4. Objetivos	13
1.5. Ley de MYPES, Micro y Pequeña empresa, características.....	14
1.6. Estructura Orgánica.....	15
1.7. Cuadro de asignación de personal	17
1.8. Forma Jurídica Empresarial.....	18
1.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI	19
1.10. Requisitos y Trámites Municipales	20
1.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades	20
1.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME)	21
1.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral	22
1.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas...	23
II. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL	24
2.1. Descripción del producto	24
2.1.1. Clasificación arancelaria.....	24
2.1.2. Propuesta de valor	25
2.1.3. Ficha técnica comercial.....	26

2.2. Investigación del Mercado de Objetivo	27
2.2.1. Segmentación de mercado objetivo	29
2.2.2. Tendencias de consumo	31
2.3. Análisis de la oferta y la demanda	31
2.3.1. Análisis de la oferta	31
2.3.2. Análisis de la demanda	36
2.4. Estrategias de Ventas y Distribución	40
2.4.1. Estrategias de segmentación	40
2.4.2. Estrategias de posicionamiento.....	40
2.4.3. Estrategias de distribución	41
2.5. Estrategias de Promoción.....	41
2.6. Tamaño de planta y factores condicionantes	43
III. PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL	44
3.1. Envases, empaques y embalajes	44
3.2. Diseño del rotulado y marcado	46
3.2.1. Diseño del rotulado	46
3.2.2. Diseño del mercado	47
3.3. Unitarización y cubicaje de la carga	47
3.4. Cadena de DFI de exportación.....	48
3.5. Seguro de las mercancías	50
IV. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL.....	51
4.1. Fijación de precios.....	51
4.1.1. Costos y precios.....	51
4.1.2. Cotización Internacional	55
4.2. Contrato de compra venta internacional de exportaciones y sus documentos	56
4.3. Elección y aplicación del Incoterm.....	58

4.4. Determinación del medio de pago y cobro	58
4.5. Elección del régimen de exportación	58
4.6. Gestión aduanera del comercio internacional.....	59
4.7. Gestión de las operaciones de exportación: Flujograma	59
V. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO	62
5.1. Inversión Fija	62
5.1.1. Activos Tangibles	62
5.2. Capital de Trabajo	63
5.3. Inversión Total	65
5.4. Estructura de Inversión y Financiamiento.....	65
5.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito	68
5.6. Presupuesto de costos	69
5.7. Punto de Equilibrio.....	70
5.8. Tributación de la exportación.....	70
5.9. Presupuesto de ingresos	71
5.10. Presupuesto de egresos.....	72
5.11. Flujo de caja proyectado.....	74
5.12. Estado de Ganancias y Pérdidas.....	75
5.13. Evaluación de la Inversión	76
5.13.1. Evaluación Económica	76
5.13.2. Evaluación Financiera	78
5.13.3. Evaluación social.....	79
5.13.4. Impacto ambiental	79
5.14. Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo.....	79
5.15. Cuadro de riesgo del tipo de cambio	80
VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	82
6.1. Conclusiones	82
6.2. Recomendaciones	82

BIBLIOGRAFÍA..... 84
ANEXOS..... 86

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Características Principales de las MYPE.....	14
Tabla 2 Cuadro de Asignación de Personal	18
Tabla 3 Modalidad de Persona Jurídica	19
Tabla 4 Plantilla mensual de pago.....	22
Tabla 5 Régimen Laboral Especial.....	22
Tabla 6 Clasificación arancelaria.....	24
Tabla 7 Gravámenes vigentes.....	25
Tabla 8 Lienzo de la propuesta de valor.....	26
Tabla 9 Ficha Técnica del Producto	26
Tabla 10 Principales mercados de destino.....	27
Tabla 11 Volumen exportado en metros cúbicos.....	28
Tabla 12 Empresas importadoras.....	29
Tabla 13 Exportación según partida (US\$).....	34
Tabla 14 Principales empresas peruanas exportadoras	35
Tabla 15 Principales países exportadores.....	36
Tabla 16 Principales países importadores	37
Tabla 17 Principales países que exportan a Francia	38
Tabla 18 Principales países que importan de Perú.....	39
Tabla 19 Proyecciones de las exportaciones 2021-2025 en m3.....	39
Tabla 20 Dimensiones de la carga para un contenedor de 40 pies	47
Tabla 21 Operaciones de líneas navieras.....	50
Tabla 22 Costos fijos y costos variables en soles.....	51
Tabla 23 Gastos administrativos 2021-2025.....	51
Tabla 24 Gastos de ventas 2021-2025	52
Tabla 25 Costos por pie tablar	52
Tabla 26 Costos de exportación por pie	53
Tabla 27 Costos de exportación por pie	54
Tabla 28 Costo y precio unitario	55

Tabla 29 Detalles del contrato	57
Tabla 30 Inversión fija en soles.....	62
Tabla 31 Inversión fija tangible en soles	62
Tabla 32 Inversión fija intangible en soles	63
Tabla 33 Capital de trabajo en soles.....	64
Tabla 34 Inversión total en soles	65
Tabla 35 Estructura de financiamiento.....	65
Tabla 36 Amortización de deuda a 4 años.....	66
Tabla 37 Condiciones de crédito.....	68
Tabla 38 Costos FOB por pie tablar.....	69
Tabla 39 Costos totales FOB en soles.....	69
Tabla 40 Cálculo del punto de equilibrio	70
Tabla 41 Cálculo de los ingresos operativos	71
Tabla 42 Gastos administrativos y de ventas en soles	72
Tabla 43 Costos operativos anuales en soles	72
Tabla 44 Costos totales FOB.....	73
Tabla 45 Flujo de caja económico proyectado.....	74
Tabla 46 Flujo de caja financiero proyectado	75
Tabla 47 Estado de ganancias y pérdidas sin financiamiento	76
Tabla 48 Análisis del proyecto sin deuda sin inflación	77
Tabla 49 Análisis del proyecto sin deuda con inflación.....	77
Tabla 50 Análisis del proyecto con deuda sin inflación.....	78
Tabla 51 Análisis del proyecto con deuda con inflación.....	78
Tabla 52 COK y WACC	80
Tabla 53 Cuadro de riesgo de tipo de cambio	81

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Organigrama de la empresa	16
Figura 2 Producción de madera aserrada por departamento (m3)	33
Figura 3 Producción de pisos de madera por especie (m3).....	34
Figura 4 Cadena de Distribución.....	41
Figura 5 Logo "Expoalimentaria"	42
Figura 6 Logo "Bau"	42
Figura 7 Logo "Expobois"	43
Figura 8 Logo "Eurobois.....	43
Figura 9 Descripción de la marca.....	45
Figura 10 Embalaje de los pisos de madera	45
Figura 11 Transporte hacia el puerto	46
Figura 12 Llenado en el contenedor.....	46
Figura 13 Pictogramas	47
Figura 14 Dimensiones de la carga para un contenedor de 40 pies	¡Error!
Marcador no definido.	
Figura 17 Incoterm FOB.....	58
Figura 18 Flujograma de exportación definitiva.....	60
Figura 19 Flujograma de procesos de producción	61

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo determinar la rentabilidad de la exportación de pisos de madera de la especie forestal “Shihuahuaco”, comercialmente conocida como “Cumarú”, hacia el mercado de Normandía, Francia.

Este es un producto que contribuye principalmente a brindar soluciones eficientes al consumidor, teniendo como aval la dureza y resistencia de la especie forestal con la cual está fabricado, siendo esta una de las más duras, pero de mejor trabajabilidad. Y, por otro lado, contribuye a la promoción de oferta exportable del sector maderero en nuestro país, además de generar un impacto positivo en el medio ambiente, aplicando una eficiente gestión de nuestras especies forestales.

El producto que se exportará es innovador y, sobre todo, cuida al medio ambiente debido a que cuenta con certificaciones internacionales relacionadas al manejo de bosques y trazabilidad de la producción.

I. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

1.1. Nombre o razón social

La empresa lleva por nombre comercial: “Déckorer”, el cual es el resultado de la unión de dos términos: “Deck” que hace referencia al producto en sí; y “décorer” que significa “decorar en francés. Con respecto a la razón social de la empresa, lleva el nombre de “Deckoselva S.A.C.”

Se procedió a realizar la búsqueda del nombre en la web de la Superintendencia Nacional de Registros Públicos – SUNARP, y no se encontró registro alguno del uso de la razón social elegida. Por lo que el siguiente paso es la reserva del nombre, la cual puede realizarse por la página web o de manera presencial, teniendo un costo de S/20.00 soles.

Posteriormente, se procede a la elaboración de la minuta, documento que detalla la constitución de la empresa. Una vez realizado este acto constitutivo, se acude a una notaría para la elaboración de la escritura pública. Acto seguido, se inscribe a la empresa en el Registro de Personas Jurídicas de la SUNARP, según sea el tipo de sociedad.

Finalmente, se realiza la inscripción de la empresa en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) a través de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT.

1.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU)

Debido a que la actividad económica de la empresa es la venta a través de la exportación y el producto que ofrecemos es utilizado en el sector de construcción, la codificación CIIU SUNAT sería: 4663 “Venta al por mayor de materiales de construcción, artículos de ferretería y equipo y materiales de fontanería y calefacción.”

1.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

Teniendo en cuenta que el departamento de Ucayali, es uno de los principales productores de la especie forestal “Shihuahuaco”, la cual es la materia prima para la elaboración de nuestro producto, y además cuenta con la infraestructura necesaria para la transformación de la misma, se ha determinado la ubicación de la empresa en ese departamento, específicamente en el distrito de Yarinacocha.

En cuando a la factibilidad municipal y sectorial, se tramitará la respectiva licencia de funcionamiento ante la Municipalidad Distrital de Yarinacocha.

1.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha

1.4.1. Misión

“Ser la principal opción de soluciones maderables en Europa.”

1.4.2. Visión

“Convertirnos en los principales exportadores de productos maderables al mercado europeo durante los próximos 5 años.”

1.4.3. Valores

Los principales valores que se tendrán en cuenta como pilares serán los siguientes:

- ✓ Compromiso
- ✓ Disciplina
- ✓ Sinergia

1.4.4. Objetivos

Los objetivos son los siguientes:

- ✓ Ser agentes promotores de una cultura de preservación de los bosques.
- ✓ Contar con todas las certificaciones internacionales necesarias para mejorar nuestra participación en el mercado maderero.
- ✓ Generar alianzas estratégicas con empresas y entidades públicas y privadas.

1.5. Ley de MYPES, Micro y Pequeña empresa, características

De acuerdo a lo indicado en la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT, 2019), es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

De acuerdo a la Ley N° 28015, “Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa”, las MYPE deben presentar las siguientes características:

Tabla 1 Características Principales de las MYPE

Tipo de empresa	Número de trabajadores	Ventas anuales
Microempresa	De 1 a 10 trabajadores	De 0 a 150 UIT (*)
Pequeña empresa	De 1 a 50 trabajadores	De 150 hasta 1700 UIT (*)

(*) UIT 2019: S/. 4,300.00

Fuente: SUNAT, Elaboración Propia

Entonces, de acuerdo a la información presentada y detallada en los párrafos anteriores, y a la naturaleza de la empresa Deckoselva S.A.C. corresponde a ser una microempresa, acogiéndose al régimen MYPE. Contando con los siguientes beneficios:

- ✓ Los trabajadores cuentan con un régimen laboral especial (remuneración no menos que la remuneración mínima vital, jornada máxima de 8 horas diarias o 48 horas semanales, remuneración por horas extras, descanso vacacional de 15 días calendarios, entre otros.)
- ✓ Los trabajadores tienen cobertura de salud a través del Sistema Integrado de Salud – SIS.
- ✓ Para los trabajadores es opcional la inscripción en un sistema nacional o privado de pensiones, siempre y cuando no hayan aportado antes.
- ✓ Tratamiento especial en la inspección de trabajo, en cuando a sanciones y fiscalización laboral.
- ✓ Las MYPE, cuentan con una preferencia del 40% de las compras de instituciones del Estado, en los bienes y servicios que éstas puedan suministrar.
- ✓ Las MYPE cuentan con un mecanismo rápido y sencillo para realizar sus exportaciones denominado “Exporta Fácil”.

1.6. Estructura Orgánica

El organigrama de “Déckorer S.A.C.” es el siguiente:

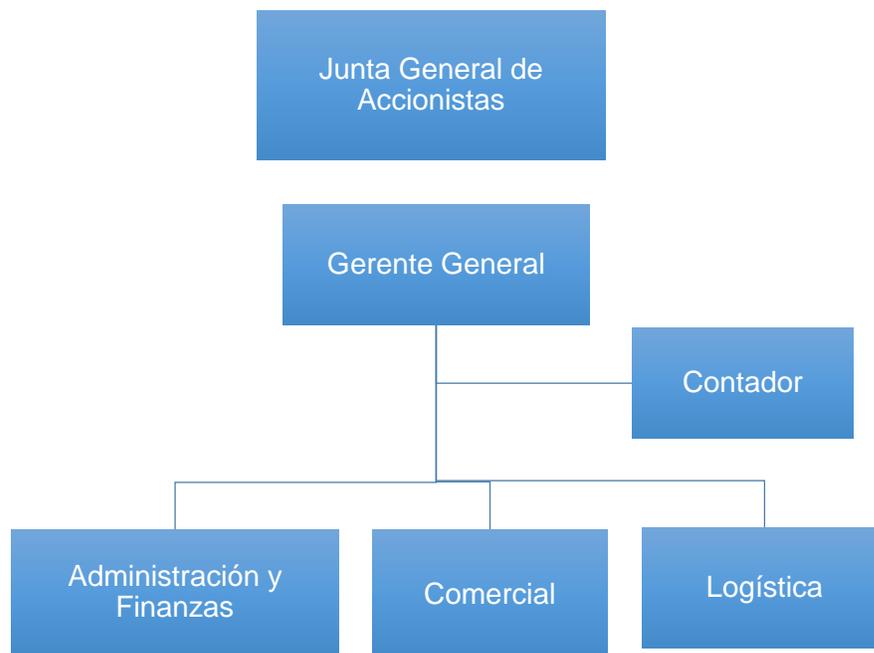


Figura 1 Organigrama de la empresa

Fuente: Elaboración Propia

Teniendo en cuenta la estructura organizacional presentada, a continuación, un detalle de las funciones:

Junta General de Accionistas

Está constituida por dos (02) socios, los cuales tienen una participación del 60% y 40%, respectivamente. Son ellos los principales autores de las decisiones de la empresa.

Gerente General

Tendrá como función principal la representación y dirección de la empresa; además de encargarse de la concreción de negociaciones y realizar relaciones públicas.

Jefe de Administración y Finanzas

Se encargará de toda la gestión de procesos administrativos, operativos y financieros de la empresa, tales como elaboración, gestión y control de los estados financieros, elaboración y ejecución del presupuesto general, cobranza, supervisión de abastecimiento y servicios terciarizados, gestión de políticas de recursos humanos.

Jefe Comercial

Tendrá como funciones elaborar y aplicar el plan comercial de la empresa de acorde a los objetivos y metas, gestión de los canales de venta, manejo de cartera de clientes, definición de estrategias de venta, entre otras. Contará con el apoyo de un asesor comercial.

Jefe de Logística

Se encargará de gestionar las órdenes de compra, manejo de cartera de proveedores, coordinación de procesos de transporte, almacenaje y seguimiento, gestión procesos de exportación, entre otras.

1.7. Cuadro de asignación de personal

Los colaboradores de la empresa Deckoselva S.A.C. se encontrarán bajo el régimen laboral de micro empresa, contando con los siguientes beneficios:

- ✓ Contar con una remuneración no menor a la mínima vital
- ✓ Jornada de ocho (8) horas diarias o cuarenta y ocho (48) horas semanales
- ✓ Remuneración por trabajo en sobretiempo
- ✓ Descanso semanal y en días feriados

- ✓ Vacaciones por mínimo quince (15) días calendarios por cada año de servicio
- ✓ Indemnización por despido injustificado equivalente a diez (10) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios, con un máximo de noventa (90) remuneraciones diarias.
- ✓ Cobertura de seguridad social en salud a través del SIS

Tabla 2 Cuadro de Asignación de Personal

Cargo	Especialidad
Gerente General	Administración o administración de negocios internacionales
Contador	Contabilidad
Jefe de Administración y Finanzas	Economía y finanzas
Jefe Comercial	Administración y marketing
Jefe de Logística	Ingeniería industrial, administración

Fuente: Elaboración Propia

1.8. Forma Jurídica Empresarial

En el Perú existen diferentes tipos de persona jurídica, estos son:

Tabla 3 Modalidad de Persona Jurídica

Tipo de empresa	Número de socios/ accionistas	Órganos societarios	Capital (aporte y división)
Sociedad Anónima	Mínimo 2, máximo 750	<ul style="list-style-type: none">➤ Junta general de accionistas➤ Gerencia➤ Sub Gerencia➤ Directorio	Aporte en efectivo o en bienes, se divide en acciones.
Sociedad Anónima Cerrada	Mínimo 2, máximo 20	<ul style="list-style-type: none">➤ Junta general de accionistas➤ Gerencia➤ Sub Gerencia➤ Directorio (opcional)	Aporte en efectivo o en bienes, se divide en acciones.
Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada	Mínimo 2, máximo 20	<ul style="list-style-type: none">➤ Junta general de accionistas➤ Gerencia➤ Sub Gerencia	Aporte en efectivo o en bienes, se divide en aportaciones.
Empresa Individual de Responsabilidad Limitada	Sólo 1	<ul style="list-style-type: none">➤ Titular➤ Gerencia	Aporte en efectivo o en bienes.

Fuente: SUNARP, Elaboración Propia

De acuerdo a lo especificado en la tabla anterior, y dada las características de la empresa, se seleccionó la modalidad Sociedad Anónima Cerrada.

1.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI

Por el momento el registro de marca por parte de la empresa Deckoselva S.A.C., no está planificado. Conforme vaya creciendo y expandiéndose, se procederá a realizar el trámite respectivo. Asimismo, se va a exportar con “marca blanca”.

1.10. Requisitos y Trámites Municipales

Una vez obtenido el RUC y e identificado la codificación CIU, para obtener la correspondiente licencia de funcionamiento es necesario tramitar lo siguiente:

- ✓ Solicitud de licencia de funcionamiento ante la Municipalidad Distrital de Yarinacocha, la cual contiene debe contener requisitos como Vigencia de Poder, Declaración Jurada de observancia de condiciones de seguridad o inspección técnica de seguridad, la cual tiene un costo de S/ 49.00 soles.
- ✓ Certificado de defensa civil
- ✓ Plan de protocolo de bioseguridad

Obtenida la licencia de funcionamiento, se podrán realizar las actividades sin restricciones. Algo a tener en cuenta es que la licencia de funcionamiento da cabida a realizar hasta tres (03) actividades económicas diferentes.

1.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades

Los requisitos necesarios para la inscripción al RUC como persona jurídica son los siguientes:

- ✓ DNI original del representante legal de la persona jurídica
- ✓ Original y copia de la ficha o partida electrónica certificada emitida por la SUNARP, con una antigüedad no mayor a treinta (30) días.
- ✓ Documento privado o público en el que conste la dirección a ser declarada como domicilio fiscal

En cuanto al régimen tributario de Deckoselva S.A.C., dado que se trata de una microempresa, sería el régimen MYPE, el cual presenta las siguientes características:

- ✓ Los ingresos netos anuales no superen las 1700 UIT.
- ✓ Se pueden emitir boletas, facturas y todos los demás comprobantes de pago permitidos
- ✓ Permite llevar libros contables en función a los ingresos
- ✓ Aplicable para cualquier tipo de actividad económica.

1.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME)

Se denomina PLAME a la Planilla Mensual de Pagos, segundo componente de la Planilla Electrónica, que comprende información mensual de los ingresos de los sujetos inscritos en el Registro de Información Laboral (T-REGISTRO), así como de los Prestadores de Servicios que obtengan rentas de 4ta Categoría; los descuentos, los días laborados y no laborados, horas ordinarias y en sobretiempo del trabajador; así como información correspondiente a la base de cálculo y la determinación de los conceptos tributarios y no tributarios cuya recaudación le haya sido encargada a la SUNAT (SUNAT, s.f.)

Es preciso señalar que la versión vigente es la 3.7, aprobada mediante Resolución de Superintendencia N° 025-2020/SUNAT la cual es de uso obligatorio a partir del 01 de febrero de 2020 y debe utilizarse a partir del período enero 2020 en adelante. (SUNAT, s.f.)

Tabla 4 Plantilla mensual de pago

Cargo	Remuneración mensual bruta (S/)
Gerente General	2000.00
Contador	300.00 (*)
Jefe de Administración y Finanzas	1500.00
Jefe Comercial	1500.00
Jefe de Logística	1500.00

(*) Tercero

Fuente: Elaboración Propia

1.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral

Los colaboradores de las MYPES se encuentran bajo un **Régimen Laboral Especial**, sin embargo, este puede variar si es que la empresa supera por dos (02) años consecutivos sus niveles máximos de ventas.

Tabla 5 Régimen Laboral Especial

MICROEMPRESA
Remuneración no menos que la remuneración mínima
Jornada máxima de ocho (08) horas diarias o cuarenta y ocho (48) semanales
Descanso semanal y en días feriados
Remuneración por trabajo en sobretiempo
Descanso vacacional de quince (15) días calendarios por cada año laborado
Indemnización por despido de diez (10) días de remuneración por año de servicios, con un tope de noventa (90) días de remuneración
Cobertura de seguridad social en salud a través del SIS
Cobertura previsional, incluye un sistema de pensiones sociales

Fuente: SUNAT, Elaboración Propia.

1.14. Modalidades de Contratos Laborales

Los contratos que se aplicarán serán a tiempo determinado, bajo las siguientes modalidades:

- ✓ Por inicio o incremento de actividad, con una duración de 1 año.
- ✓ Por necesidad de mercado, dependiendo de factores como producción o demanda.

1.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas

Con respecto a los contratos comerciales, Deckoselva S.A.C. ha optado por aplicar un contrato de consorcio. Cada uno de los miembros se compromete a realizar las actividades asignadas en pro del cumplimiento de los objetivos y de generar rentabilidad en la empresa. En cuanto a los servicios terciarizados, la contratación de éstos implicará una responsabilidad solidaria.

II. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

2.1. Descripción del producto

Los pisos de madera están hechos de “Shihuahuaco”, la cual es una especie forestal también conocida como “Cumaru”, la cual presenta el mayor rendimiento productivo para el sector inmobiliario y de construcción, además cuenta con mayor disponibilidad comparada con otras especies forestales.

El producto que se exportará es innovador y, sobre todo, cuida al medio ambiente debido a que cuenta con certificaciones internacionales relacionadas al manejo de bosques, madera y trazabilidad de la producción.

2.1.1. Clasificación arancelaria

De acuerdo al arancel de aduanas, clasificación arancelaria de producto es la siguiente:

Tabla 6 Clasificación arancelaria

Ítem	Descripción
Sección	IX: Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería o cestería.
Capítulo	44: Madera, carbón vegetal u manufacturas de madera
Partida	4409: Madera (incluidas las tablillas y frisos para parkés, sin ensamblar) perfilada longitudinalmente (con lengüetas, ranuras, rebajes, acanalados, biselados, con juntas en v, moldurados, redondeados o similares) en una o varias caras o cantos.
Subpartida del sistema armonizado	4409.29
Subpartida NANDINA	4409.29.10
Subpartida Nacional	4409.29.10.00: Tablillas y frisos para parkés, sin ensamblar.

Fuente: SUNAT, elaboración propia.

Una vez ubicada la partida arancelaria, se procede a identificar las medidas impositivas para la misma:

Tabla 7 Gravámenes vigentes

Ítem	Valor
Ad / Valorem	0%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derechos Específicos	N.A.
Derechos Antidumping	N.A.
Seguro	0.5%
Sobretasa Tributo	0%
Unidad de medida	Metros cúbicos
Sobretasa Sanción	N.A.

Fuente: SUNAT, elaboración propia.

Este producto no cuenta con restricciones y prohibiciones, tanto de ingreso como de salida.

Por otro lado, también es importante mencionar que Perú cuenta con un acuerdo comercial con la Unión Europea, en el cual se estipula que el producto se encuentra exonerado de arancel.

2.1.2. Propuesta de valor

La propuesta de valor está dividida en los siguientes niveles:

- a) Funcional:** Pisos de madera de la especie “Shihuahuaco”, perfecta para exteriores.
- b) Social:** Cuenta con la mayor duración y resistencia a condiciones climáticas radicales, elegante acabado.

c) Emocional: Producto con certificación internacional FSC (Forest Stewardship Council), la cual promueve el desarrollo sostenible, manejo de bosques y trazabilidad de producción.

Tabla 8 Lienzo de la propuesta de valor

Propuesta de valor	Segmento de mercado
Creadores de alegrías: - Eficiente control de calidad - Canales de comunicación eficientes - Capacidad financiera	Alegrías: - Generar rentabilidad - Facilidades de pago - Capacidad de respuesta - Producto con certificación internacional FSC.
Aliviadores de frustraciones: - Relación precio/producto - Servicio post venta - Producción anticipada	Frustraciones: - Estacionalidad - Disponibilidad de stock - Precio elevado - No recibir el producto a tiempo
Productos y servicios: - Pisos de madera de alta durabilidad y resistencia a condiciones climáticas adversas.	Trabajo(s) del cliente: - Ofrecer productos de alta calidad y durabilidad. - Servicio post venta - Asesorías - Ofrecer variedad de productos

Fuente: SUNAT, elaboración propia.

2.1.3. Ficha técnica comercial

Tabla 9 Ficha Técnica del Producto

FICHA TÉCNICA	
Nombre del producto	Pisos de madera sólida
Partida arancelaria	4409.29.10.00

Descripción del producto	Pisos de madera sólida de la especie forestal “Shihuahuaco” (Cumarú), boleado en las 4 aristas con radio 3 mm, anti slip, de alta durabilidad y resistencia a condiciones climáticas adversas. Medidas en mm: 21x145x900 Medidas en pulgadas: 0.83x5.7x35.4 Peso: 0.79 g/cm3
Unidad de venta:	Metro cúbico (1 m3 equivale a 424 pies tablares)
Lugar de elaboración	Pucallpa – Perú
Composición	100% Shihuahuaco
Presentación Producto	Apilado y embalado



Fuente: Elaboración Propia

2.2. Investigación del Mercado de Objetivo

Se ha escogido como mercado objetivo a Francia, principalmente por la alta demanda del producto en el mercado francés, esto como consecuencia del crecimiento del sector de construcción y la expansión del mercado inmobiliario en el país; además de considerarse un mercado con potencial emergente en lo que a consumo de materiales de origen biológico se refiere.

Tabla 10 Principales mercados de destino

Mercado	FOB 16 (US\$)	FOB 17 (US\$)	FOB 18 (US\$)	FOB 19 (US\$)	FOB 20 (US\$)
China	34'850,253.61	31'033,469.19	29'852,619.00	26'605,123.00	6'989,982.00
Francia	103,588.80	64,145.00	654,034.00	969,829.00	394,219.00
Bélgica	36,752.05	31,461.00	461,494.00	476,557.00	72,395.00
República Dominicana	242,108.12	108,842.00	343,260.00	203,728.00	--

Estados Unidos	1'408,853.25	364,208.00	435,178.00	169,777.00	210,314.00
Nueva Zelanda	--	48,733.00	--	82,437.00	122,410.00
Portugal	--	--	38,917.00	76,288.00	--
Alemania	--	27,237.63	103,441.00	74,397.00	104,670.00
Guatemala	60,969.37	4,063.00	19,263.00	38,033.00	
Otros países	2'108,046.43	568,149.01	420,806.00	58,927.00	171,845.00
TOTAL	38'810,571.63	32'250,307.83	32'329,012.00	28'755,096.00	8'065,835.00

Fuente: Cámara de Comercio de Lima, elaboración propia

Tabla 11 Volumen exportado en metros cúbicos

Mercado	2016 (M3)	2017 (M3)	2018 (M3)	2019 (M3)	2020 (M3)
China	81,819.22	32,631.92	29,572.72	25,533.65	7,042.01
Francia	70.74	50.49	449.85	620.31	260.40
Bélgica	20.30	24.97	329.98	308.95	47.62
República Dominicana	11,055.36	29,240.99	412.86	224.51	--
Estados Unidos	926.23	240.92	270.75	99.15	121.80
Nueva Zelanda	--	35.31	--	55.49	79.86
Portugal	--	--	20.26	40.30	--
Alemania	--	21.79	70.95	47.38	71.19
Guatemala	35.44	2.37	12.66	30.84	12.29
Otros países	2,098.23	462.13	2,419.01	57.90	156.60
TOTAL	96,025.52	62,710.89	33,559.04	27,018.48	7,791.77

Fuente: Cámara de Comercio de Lima, elaboración propia

De acuerdo a las cifras mostradas en los cuadros anteriores, el mercado francés ha venido presentando un incremento anual de su demanda de hasta 800% del año 2016 al 2019, presentando una leve baja en el año 2017. Con respecto al año 2020, como todos sabemos, el comercio internacional se vio limitado por la pandemia, no obstante, se realizaron exportaciones en pequeños volúmenes.

Otro factor importante en la elección del mercado es la preocupación que el país tiene respecto al cambio climático y los impactos negativos en la

producción de cemento, ya que esta genera aproximadamente el 5% de las emisiones de carbono en el mundo. Además, que los costos de por la utilización de grúas disminuyen, ya que utilizan más energía para transportar bloques de cemento que para transportar planchas de madera. (BioEconomía, 2020)

Dicho lo anterior, tanta es la preocupación por el impacto medioambiental del sector construcción, que el gobierno francés, como parte de promover e impulsar el desarrollo urbano sostenible, ha anunciado una ley de sostenibilidad, la cual decreta que, para el 2022 al menos el 50% de la construcción de todos los edificios públicos o financiados por el estado, debe realizarse con madera o material de origen biológico certificado. (Forestal Maderero, 2020)

Como factor adicional de acuerdo con el Banco Mundial (Banco Mundial,2020), Francia se encuentra en el puesto 32 de 190 países, que presentan facilidad de hacer negocio.

2.2.1. Segmentación de mercado objetivo

El producto será distribuido por empresas retail especializadas en el sector construcción, tales como:

Tabla 12 Empresas importadoras

Nombre de la empresa	Sitio web
Carvin Materiaux	http://www.chretien-materiaux.fr
Cherqui I & Fils	http://www.cifbois.com
Comptoir Menuiserie Industrielle Paybo	http://www.batiman.fr
Etablissements Ducros	http://www.ducros-bois.fr
Etablissements E. Schelfhout	http://www.schelfhout.fr
Etablissements Hemard Et Vignol	http://www.hemard-vignol.fr
Etablissements R Moret	http://www.lefayet.bigmat.fr
Euro Teck	http://www.euroteck.net
Exploitation Des Etab Guille	http://www.etsguille.fr

Hamelin Decor	http://www.hamelin-decor.fr
Junckers France Sas	http://www.junckers.fr
Kahrs France	http://www.kahrs.com
Les Artisans Recuperateurs	http://www.artirec.fr
Lopez Peintures	http://www.peintures-innova.fr
Moulis	http://www.moulis-carrelage.fr
Natural & Wood	http://www.natural-wood.fr
Omnium Bois Et Derives	https://www.laparqueterienouvelle.fr
Parquets Lemoine	http://www.parqueterie-lemoine.com
Sa Agce Sud Sud Est Diffus Constr	http://www.sudipan.com
Sarl Depabois	http://www.depabois.com
Sas Henrio Bois Materiaux	http://www.gedimat.fr
Sca Wood France	https://www.sca.com
Societe Des Revetements Clair	https://www.laparqueterienouvelle.fr
Societe Midi Papiers Peints	http://www.midipapierspeints.fr
Societe Montoise Du Bois	http://www.montoise-bois.com
Socobois	https://www.socobois.fr
Solmur	http://www.solmur.fr
Unilin Flooring	http://www.pergo.com

Fuente: TradeMap, elaboración propia.

Perfil de posible comprador

Jean Pierre Geunet, es francés, tiene 46 años y vive actualmente en una zona residencial de Normandia, es Gerente Comercial de una importante empresa retail del sector construcción. A Jean Pierre le gusta los croissants con café, que los disfruta en los momentos de mucho estrés en su ambiente laboral. A nivel profesional, cuenta con más de 20 años de experiencia y se ha especializado en el área comercial, contando con estudios en Marketing y Ventas.

Suele informarse y estar a la vanguardia de las nuevas tendencias en el sector construcción a través de las redes sociales, web, las ferias internacionales y revistas especializadas. Para comunicarse con sus proveedores potenciales, así como con sus colegas, utiliza el Whatsapp e interactúa a través del LinkedIn.

Últimamente, ha recibido quejas de sus clientes referente a la mala calidad y poca durabilidad de los pisos de madera, que su empresa vende, por lo que se encuentra en la búsqueda de un proveedor de pisos de madera que cumplan con los estándares de calidad y responda a las necesidades del mercado. Además, el proveedor con el que trabajaba, le generó problemas con la entrega del producto y el servicio post-venta. Por otro lado, le preocupa que su nuevo proveedor se encuentre probablemente en otro continente y que esto

Imagen Referencial



le genere dificultades de comunicación por el idioma, limitaciones por la pandemia y otras barreras no arancelarias.

Tabla 13 Buyer Persona

Fuente: Elaboración propia

2.2.2. Tendencias de consumo

Según (SIICEX, 2010), en cuanto al perfil del consumidor francés, este presenta las siguientes características:

- a) **Son muy exigentes en cuanto a la calidad del producto**, y siempre están informados sobre el país de origen del mismo. Por ello nuestro producto a ofrecer, cumple a cabalidad este requerimiento, ello gracias a las propiedades de la especie forestal utilizada como materia prima.
- b) **Exigen que los productos tengan certificaciones**, además del certificado de origen y de los certificados fitosanitarios, el consumidor francés siempre busca un producto que cuente con una certificación internacional que garantice la fiabilidad del mismo y que sea eco amigable. En este caso, nuestro producto cuenta con la certificación internacional FSC, la cual garantiza la buena gestión de los bosques y la trazabilidad de producción del bien.
- c) **Tienen preferencia por productos de origen biológico**, ya sea en el sector alimentario, textil, maderero, construcción, etc., este es un factor primordial para el consumidor francés al momento de realizar una compra y va de la mano con el punto anteriormente mencionado.

2.3. Análisis de la oferta y la demanda

2.3.1. Análisis de la oferta

Para el análisis de la oferta del producto, primero se necesita conocer al detalle la producción nacional. Para ello debemos tener clara la

cadena productiva de la madera en nuestro país, la cual, el (Centro de Innovación Productiva y Transferencia Tecnológica de la Madera – CITE Madera, 2018) divide de la siguiente manera:

- a) **Bosques:** Que abarcan bosques naturales o plantaciones forestales.
- b) **Primera transformación:** Dentro de la cual incluyen procesos como transporte de troncos, aserrío, laminado, escuadrado, entre otros. Los productos obtenidos no son productos finales o de uso directo.
- c) **Segunda transformación:** En la cual se otorga el valor agregado a los productos provenientes de la primera transformación, como por ejemplo el moldeado, fabricación de partes y/o piezas para construcciones, fabricación de parquetes y/o pisos de madera, muebles, entre otros. (p.9)

De acuerdo a lo detallado, el producto a ofrecerse estaría dentro de la segunda transformación

A continuación, detallaremos la producción de madera aserrada (la cual es materia prima para la fabricación del producto) por departamento; y también detallaremos la producción de pisos y/o paquetes según especie forestal. Cabe recalcar que la especie forestal utilizada es “Shihuahuaco”, también conocida como “Cumarú” y el departamento en el cual se fabricará el producto es Ucayali, específicamente en la ciudad de Pucallpa.

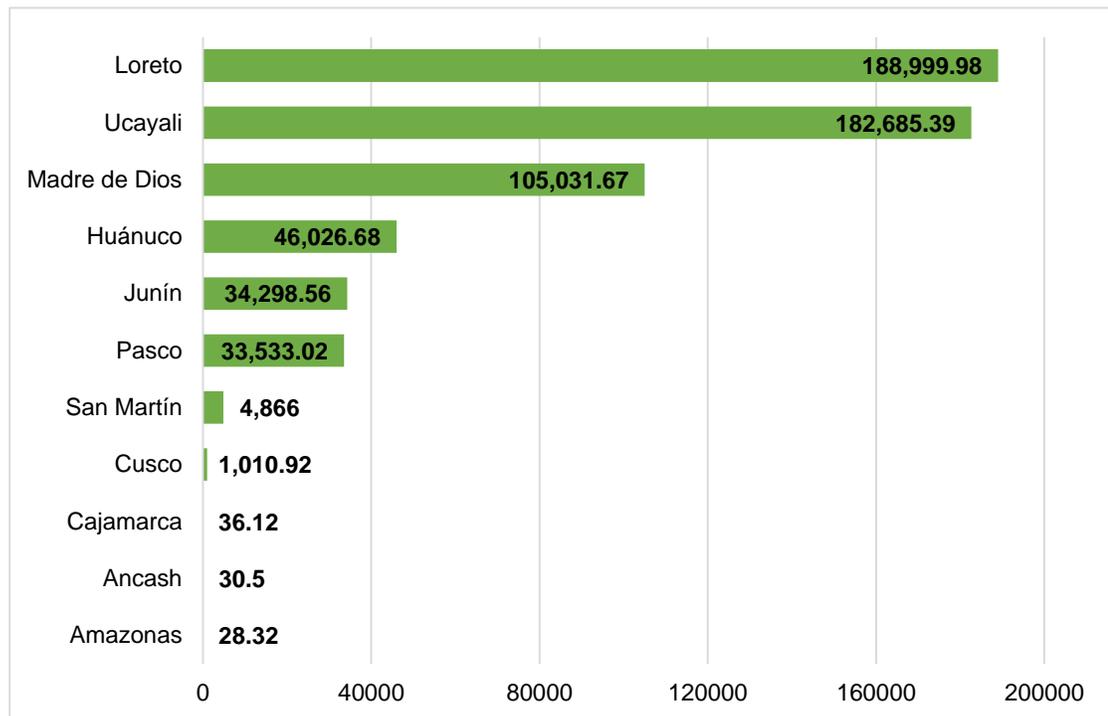


Figura 2 Producción de madera aserrada por departamento (m3)

Fuente: SERFOR. Elaboración propia

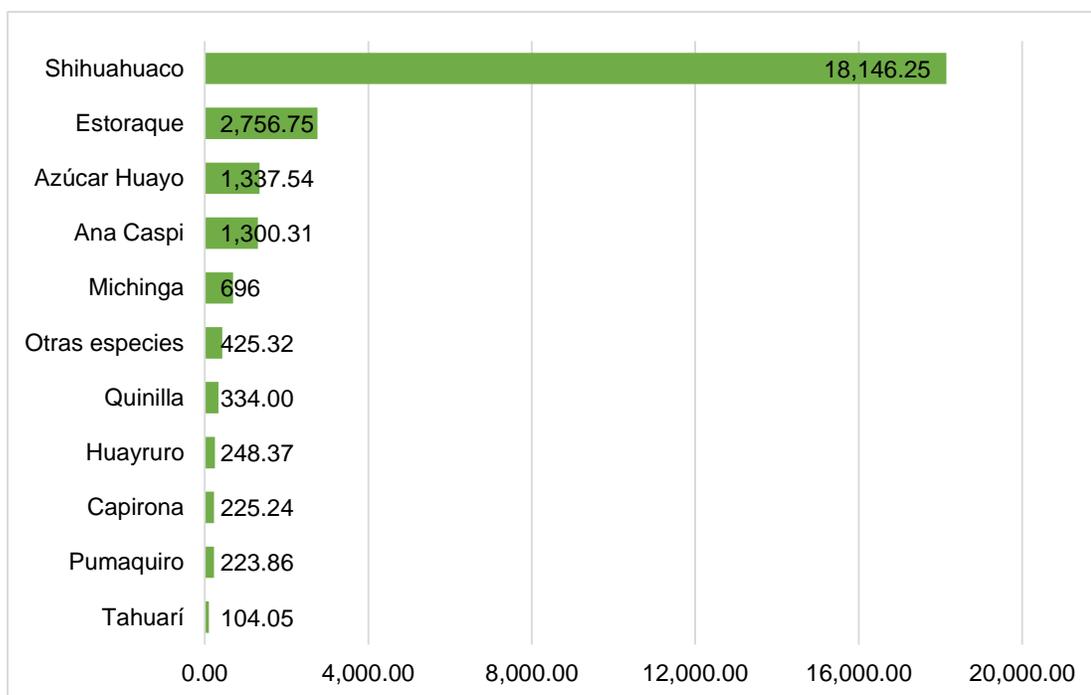


Figura 3 Producción de pisos de madera por especie (m3)

Fuente: SERFOR, elaboración propia

Una vez conocida la producción nacional, procederemos a analizar la oferta internacional, teniendo como punto de partida, la identificación de las exportaciones de empresas peruanas hacia nuestro mercado, Francia, ello nos servirá para conocer nuestra competencia local.

Tabla 13 Exportación según partida (US\$)

Partida	Descripción	FOB 17	FOB 18	FOB 19	FOB 20
4409.29.10.00	Tablillas y frisos para parkés, sin ensamblar	32'250,307.83	32'329,012.00	28'755,096.00	8'065,835.00

Fuente: Veritrade, elaboración propia

Tabla 14 Principales empresas peruanas exportadoras

Empresa	FOB 18 U\$D	FOB19 U\$D	FOB 20 U\$D
IMK MADERAS S.A.C.	18'212,683.00	13'458,245.00	5'582,268.00
CONSORCIO MADERERO S.A.C.	2'631,902.00	3'816,376.00	988,014.00
MILENIO SERVICIOS GENERALES S.A.	3'037,002.00	3'180,695.00	45,664.00
MADERERA RIO ACRE S.A.C.	1'609,247.00	1'876,557.00	--
ARBE LUMBER S.A.C.	1'542,037.00	1'874,946.00	479,516.00
MADERACRE TIMBER S.A.C.	--	1'322,594.00	49,167.00
INVERSIONES VALENTINA & NATHALY S.A.C.	205,981.00	578,783.00	205,981.00
DMEXP S.A.C.	583,602.00	374,111.00	--
LAS EXPORT S.A.C.	--	240,286.00	--
Otras empresas	732,306.00	1'032,503.00	732,306.00

Fuente: Veritrade, elaboración propia

Del mismo modo en que conocemos las exportaciones de nuestro país, es preciso conocer las exportaciones de otros países hacia nuestro mercado objetivo. Ello nos dará un panorama más amplio de la oferta a nivel mundial y también nos servirá de base para conocer nuestra competencia internacional.

Tabla 15 Principales países exportadores

País	%Var.18-17	%Part. 18	Exp. 2018 (millón US\$)
Indonesia	-3%	20%	527.05
China	-6%	13%	351.40
Brasil	-17%	12%	373.38
Malasia	-7%	9%	246.54
EE.UU	8%	8%	186.13
Polonia	-4%	5%	120.94
Alemania	7%	3%	76.47
Bélgica	-9%	3%	74.03
Perú	-16%	2%	67.29
Países Bajos	-15%	2%	62.41
Otros	-28%	22%	789.70

Fuente: SIICEX, elaboración propia.

Como puede apreciarse en la tabla anterior, Perú se encuentra dentro de los 10 principales países exportadores a nivel mundial, ello, sumado a nuestra amplia oferta exportable, propician una comercialización óptima del producto.

2.3.2. Análisis de la demanda

Posteriormente al análisis de la oferta, debemos conocer la demanda del mercado a nivel internacional, identificando cuánto y de qué países importa Francia.

Tabla 16 Principales países importadores

País	%Var.	%Part.	Total Imp. 2018 (millón US\$)
EE.UU	3%	12%	303.22
Canadá	-5%	9%	250.23
Japón	-5%	9%	242.97
Francia	-14%	8%	237.00
Australia	6%	8%	189.31
Alemania	-12%	7%	210.07
Reino Unido	2%	7%	170.45
Países Bajos	-24%	4%	146.48
Rusia	309%	3%	21.14
Bélgica	-26%	3%	114.57
Otros países	19%	29%	929.17

Fuente: SIICEX, elaboración propia

Como podemos observar en la tabla anterior, Francia está dentro de los 5 principales importadores de pisos de madera a nivel internacional.

Tabla 17 Principales países que exportan a Francia

País	%Var.	%Part.	Total Imp. 2018 (millón US\$)
Brasil	-27%	30%	8,522.90
China	31%	15%	2,306.84
Luxemburgo	-17%	6%	1,519.02
Bélgica	-24%	6%	1,630.89
Alemania	-18%	6%	1,383.77
Italia	-2%	5%	1,073.48
Indonesia	-13%	5%	1,205.25
España	30%	3%	526.52
Perú	16%	3%	487.00
Austria	-24%	3%	730.50
Otros países	-15%	18%	4,314.11

Fuente: SIICEX, elaboración propia

De acuerdo con la información mostrada en la tabla anterior, Perú se encuentra dentro de los 10 principales países exportadores hacia Francia.

Por otro lado, Francia se encuentra dentro de los 3 principales destinos de nuestras exportaciones, tal como se muestra en el siguiente cuadro:

Tabla 18 Principales países que importan de Perú

País	%Var.	%Part.	Total Imp. 2018 (millón US\$)
China	-20%	60%	4311.34
EE.UU	-5%	13%	759.38
Francia	7%	8%	417.40
México	-20%	3%	243.57
Bélgica	152%	3%	65.51
Canadá	-30%	2%	137.45
Suecia	-58%	1%	199.45
Australia	451%	1%	13.57
Corea del Sur	--	1%	0.00
Japón	1253%	1%	3.29
Otros países	-35%	7%	577.56

Fuente: SIICEX, elaboración propia

De la información mostrada en los cuadros anteriores, podemos concluir que Francia es el mercado emergente más óptimo para las exportaciones de nuestro producto.

Tabla 19 Proyecciones de las exportaciones 2021-2025 en m3

Mercado	2018 (m3)	2019 (m3)	2020 (m3)	2021 (m3)	2022 (m3)	2023 (m3)	2024 (m3)	2025 (m3)
China	29,572.72	25,533.65	25,533.65	25,533.65	25,533.65	25,533.65	25,533.65	25,533.65
Francia	449.85	620.31	620.31	690.43	768.49	855.36	952.06	1,059.69
Bélgica	329.98	308.95	308.95	457.01	543.14	629.27	715.40	801.53
República Dominicana	412.86	224.51	224.51	224.51	224.51	224.51	224.51	224.51
Estados Unidos	270.75	99.15	99.15	99.15	99.15	99.15	99.15	99.15
Nueva Zelanda	-	55.49	55.49	55.49	55.49	55.49	55.49	55.49
Portugal	20.26	40.30	40.30	40.30	40.30	40.30	40.30	40.30
Alemania	70.95	47.38	47.38	47.38	47.38	47.38	47.38	47.38
Guatemala	12.66	30.84	30.84	30.84	30.84	30.84	30.84	30.84
Otros países	2,419.01	57.90	57.90	57.90	57.90	57.90	57.90	57.90
TOTAL	33,559.04	27,018.48	27,018.48	27,236.67	27,400.85	27,573.85	27,756.68	27,950.43

Fuente: Veritrade, elaboración propia.

En la tabla anterior, se observan las proyecciones de la demanda por los cinco años que dura el presente proyecto, teniendo en consideración una tasa de crecimiento del 11.30%. Con respecto al año 2020, se ha considerado el mismo monto del año 2019, ya que el 2020 resultó ser un año atípico por la pandemia.

2.4. Estrategias de Ventas y Distribución

El proceso de venta será directamente con las empresas retail del rubro de construcción en Francia; los procesos de promoción y distribución serán realizados por dichas empresas.

2.4.1. Estrategias de segmentación

su instalación se requiere de ciertas herramientas y asesoría, no lo venderemos directamente al cliente, lo haremos a través de las empresas retail del rubro de construcción en Francia.

Dicho esto, nuestra estrategia a utilizar es la segmentación diferenciada, ya que los pisos de madera que ofreceremos contarán con 2 tipos de acabados, uno anti deslizante ideal para espacios exteriores los cuales están expuestos al agua, como malecones, piscinas, patios; y uno cepillado o liso, ideal para espacios como terrazas, balcones.

2.4.2. Estrategias de posicionamiento

El mercado francés es sumamente exigente, precisa de productos, elegantes y sofisticados que satisfagan sus necesidades y al mismo tiempo estén la vanguardia con las tendencias en lo que respecta al desarrollo sostenible.

Nuestra estrategia es apostar por un producto que cuenta con la resistencia y durabilidad suficiente para soportar las condiciones climáticas y paso del tiempo que presenta el mercado, elaborado con

una de las más duras de las especies forestales, que superan a las utilizadas por la competencia. Además del acabado y la presentación innovadoras.

Además de ello, contaremos con certificación internacional FSC en manejo forestal y cadena de custodia.

2.4.3. Estrategias de distribución

El producto no será vendido directamente al consumidor final, este proceso será realizado por las empresas retail especializadas en rubro de construcción. Estas empresas serán nuestros distribuidores en Francia.

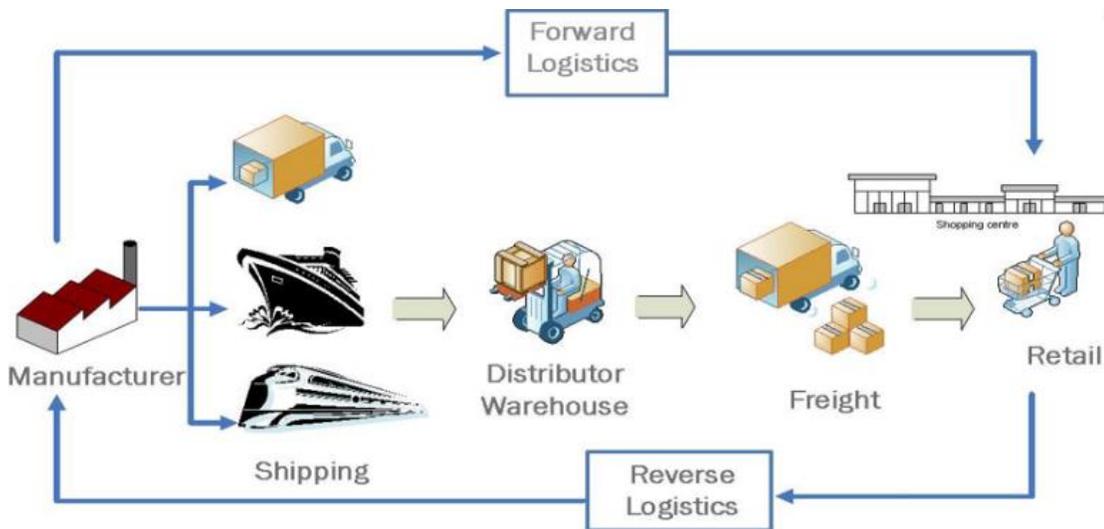


Figura 4 Cadena de Distribución
Fuente: Elaboración Propia

2.5. Estrategias de Promoción

Como principal medio de promoción, se utilizarán las redes sociales (Facebook e Instragram), así como una página web propia de la empresa.

Facebook: Déckorer Perú

Instagram: @deckorer.peru

a) “Expoalimentaria”

Esta feria se realiza anualmente en nuestro país, contando con más de 40 mil visitantes por los 3 días de duración y con más de 2 mil compradores internacionales, además de una gran cantidad de exponentes y workshops. (EXPOALIMENTARIA - ADEX, 2019)



Figura 5 Logo "Expoalimentaria"
Fuente: Web de Expoalimentaria

b) “Bau”

Es una feria de arquitectura y materiales de construcción que se realiza en Alemania, cuenta con gran cantidad de expositores internacionales especializados en materiales y manufacturas maderables, y sistemas para la construcción. (Bau Muchen, 2020)



Figura 6 Logo "Bau"
Fuente: Web de Bau

c) “Expobois”

Es una feria que se realiza en Francia cada 2 años, abarca temas como materiales, accesorios, manufacturas y

componentes de la madera, así como maquinarias para el procesamiento de la misma. (Expoferia francesa, 2020)



Figura 7 Logo "Expobois"
Fuente: Web de Expobois

d) "Eurobois"

Es otra de las ferias más importantes del sector maderero, dando a conocer las últimas novedades, tendencias, productos y servicios. Se realiza en Francia cada 2 años. (Euroferia, 2020)

EUROBOIS

Figura 8 Logo "Eurobois"
Fuente: Web de Eurobois

2.6. Tamaño de planta y factores condicionantes

Como de mencionó anteriormente, todos los procesos de maquila serán terciarizados, contamos con una cartera de empresas especializadas en la transformación de la madera y transporte de la misma, las cuales se encuentran en la ciudad de Pucallpa.

Nosotros como empresa, nos vamos a encargar de las inversiones, trámites documentarios, negociaciones y otras actividades que estén dentro del proceso de exportación. No contaremos con un almacén y el proceso de distribución, como se indicó, lo realizarán las empresas de retail.

III. PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL

3.1. Envases, empaques y embalajes

La exportación de madera y productos maderables, está regulada bajo la norma NIMF N°15, que de acuerdo a la (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura - FAO, 2017) tiene los siguientes objetivos:

- ✓ Reducir el riesgo de introducción y diseminación de plagas cuarentenarias relacionadas a la madera.
- ✓ Especificar los procedimientos fitosanitarios para la autorización de funcionamiento y ejecución de los tratamientos a los embalajes de madera para la exportación.
- ✓ Describir los procedimientos para el ingreso al país de mercadería con embalajes de madera.

Esta normativa exige que la madera destinada a cualquier envase o embalaje sea sometida a alguno de estos tratamientos:

- a) Tratamiento térmico
- b) Secado al horno, para reducir la humedad
- c) Fumigación con bromuro de metilo

Asimismo, los embalajes utilizados deben ser marcados para certificar que el tratamiento ha sido realizado correctamente, como se muestra en la siguiente figura:

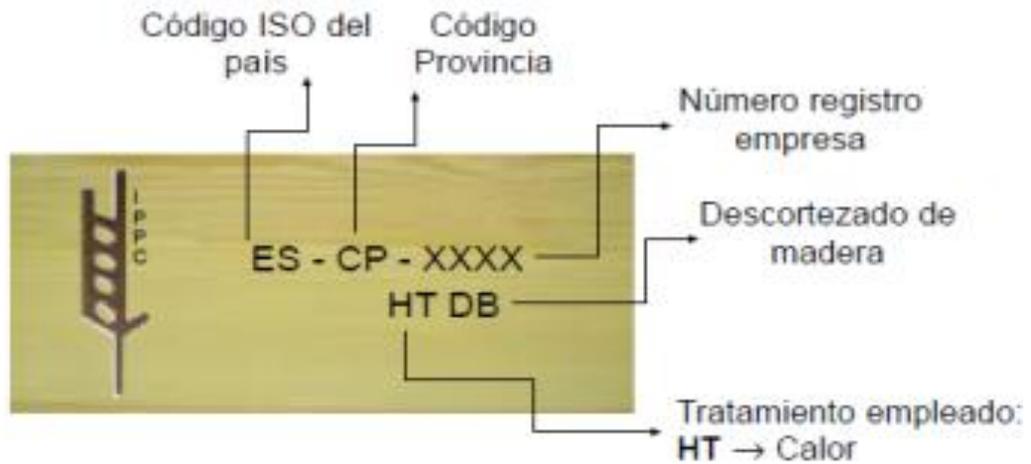


Figura 9 Descripción de la marca
Fuente: FAO

El tipo de carga es unitarizada y para el embalaje del producto se utilizarán las películas stretch, ya que es ideal para el agrupamiento de carga, además que minimiza los impactos y favorece al estibado y paletizado.



Figura 10 Embalaje de los pisos de madera
Fuente: SERFOR



Figura 11 Transporte hacia el puerto
Fuente: SERFOR



Figura 12 Llenado en el contenedor
Fuente: SERFOR

3.2. Diseño del rotulado y marcado

3.2.1. Diseño del rotulado

La carga contará con una ficha informativa pegada al embalaje, la cual contiene la siguiente información:

- a) Nombre de la empresa exportadora

- b) Puerto de origen
- c) Lugar de elaboración
- d) Consignatario
- e) Puerto de destino
- f) Peso bruto

3.2.2. Diseño del marcado

Para el marcado se utilizarán los siguientes pictogramas:

- a) Este lado arriba
- b) No rodar
- c) Apilamiento máximo 2 niveles



Figura 13 Pictogramas
Fuente: SERFOR

3.3. Unitarización y cubicaje de la carga

De acuerdo a lo mencionado en puntos anteriores, la carga solamente contará con embalaje y será colocada en pallets de tamaño estándar. A continuación, se detallan de las dimensiones:

Tabla 20 Dimensiones de la carga para un contenedor de 40 pies

Paletización	Unidad de Medida	Ejemplo
Tipo de pallet	Estándar	unidades
Largo de pallet	120	centímetros
Ancho de pallet	100	centímetros
Altura de pallet	15	centímetros

Peso de pallet	25	kilogramos
N° de pallets a exportarse	12	unidades
Cantidad de pisos de madera por pallet	2.5	Metros cúbicos
Peso por metro cúbico	790	kilogramos
Apilamiento	2	niveles
Peso neto por pallet	1975	kilogramos
Peso bruto por pallet	2000	Kilogramos
Peso total por contenedor	24000	kilogramos



Fuente: Elaboración propia

3.4. Cadena de DFI de exportación

Antes de detallar la distribución física del producto, primero debemos recalcar que los procesos de producción y transporte del mismo, se van a terciarizar. Dicho esto, en la siguiente figura, procederemos a ubicar nuestras actividades en la cadena productiva maderera en nuestro país.

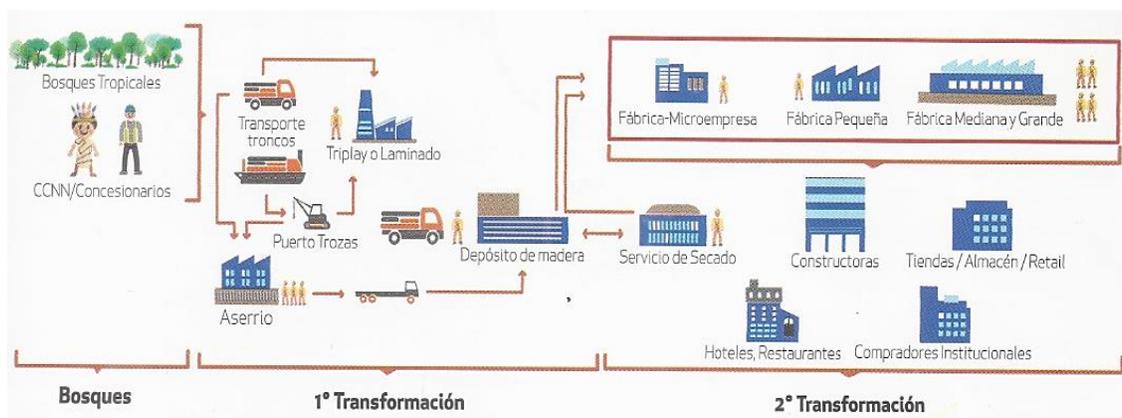


Figura 14 Cadena productiva de la madera

Fuente: CITE Madera

Nuestras actividades comienzan en la primera transformación, en esta fase se realizan los siguientes procesos:

- ✓ **Compra de madera aserrada** de la especie “Shihuahuaco”
- ✓ **Re aserrado**, que consiste cortar en trozos preliminares con espesor uniforme.
- ✓ **Secado**, proceso mediante el cual se elimina el exceso de agua de la madera, aumentando su resistencia y dureza.

Concluida la primera transformación, proseguimos con la segunda transformación, en la cual se realizan los siguientes procesos:

- ✓ **Cepillado**, en esta etapa la madera obtiene un acabado liso en los cuatro lados; además, se realiza un pre control de calidad de las piezas obtenidas.
- ✓ **Moldurado**, proceso en el cual se obtienen las medidas finales del producto, asimismo se proporciona el acabado final a las piezas, como el boleado de las cuatro aristas y la textura anti resbalos; además, se realiza el control de calidad final, obteniendo el producto listo para comercializarse.
- ✓ **Embalaje**, este vendría a ser el proceso final de la cadena, en el cual se procede a embalar el producto siguiendo los estándares de la normatividad vigente.

Terminados todos los procesos de producción y de embalaje correspondientes, el producto será transportado desde la ciudad de Pucallpa hacia al puerto del Callao, dicho proceso también se va a realizar a través de una empresa de transporte. Finalmente, el producto será exportado desde el puerto del Callao hasta el puerto de Le Havre en Francia.

Tabla 21 Operaciones de líneas navieras

Puerto de origen	Puerto de destino	Frecuencia	Días de tránsito	Línea naviera
			25	AGUNSA
			37	CM CMG
				PERU SAC
Callao (Perú)	Le Havre (Francia)	Semanal	25	COSMOS
			45	MAERSK
				PERU
			29	MOL PERU
				SAC

Fuente: PromPerú, elaboración propia

3.5. Seguro de las mercancías

Para el seguro interno de transporte, este lo cubre la empresa transportista local; y con respecto al seguro de exportación, de acuerdo a la normatividad del FOB, el seguro lo cubre el comprador.

IV. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

4.1. Fijación de precios

Para poder fijar los precios, primero debemos conocer los costos desde la producción del bien hasta el embarque. Cabe recalcar que la unidad de medida en los procesos de producción es pie tablar, y para la comercialización es metro cúbico.

4.1.1. Costos y precios

Tabla 22 Costos fijos y costos variables en soles

Costos Fijos	2021	2022	2023	2024	2025
Sueldos Administrativos	103,288.33	103,288.33	103,288.33	103,288.33	103,288.33
Gastos Administrativos	4,668.00	4,668.00	4,668.00	4,668.00	4,668.00
Total	S/ 107,956.33				
Costos Variables	2021	2022	2023	2024	2025
Costos Producción	227,793.25	260,398.86	297,465.24	331,089.26	368,517.54
Gastos de Ventas	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
Costos y Gastos Total	S/ 229,293.25	S/ 260,398.86	S/ 297,465.24	S/ 331,089.26	S/ 368,517.54

Fuente: Elaboración propia

Tabla 23 Gastos administrativos 2021-2025

GASTOS ADMINISTRATIVOS	2021	2022	2023	2024	2025
Sueldos administrativos	103,288.33	103,288.33	103,288.33	103,288.33	103,288.33
Agua	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Electricidad	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
Internet y telefonía fija	1,068.00	1,068.00	1,068.00	1,068.00	1,068.00
Otros gastos administrativos	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Caja chica	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
Sub total	4,668.00	4,668.00	4,668.00	4,668.00	4,668.00
Total	107,956.33	107,956.33	107,956.33	107,956.33	107,956.33

Fuente: Elaboración propia

Tabla 24 Gastos de ventas 2021-2025

GASTOS DE VENTAS	2021	2022	2023	2024	2025
Material publicitario	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
Total	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 25 Costos por pie tablar

PRODUCCIÓN	
Concepto	Costo por pie (Soles)
Madera aserrada Shihuahuaco	5.00
Re aserrado	0.35
Secado	0.80
Cepillado	0.50
Moldurado	0.50
Embalaje	0.20
Total Unitario	7.35
TRANSPORTE Y ADMINISTRATIVOS	
Concepto	Costo por pie (Soles)
Transporte Pucallpa – Puerto del Callao (*)	0.5
Trámites documentarios (derecho de aprovechamiento, visado, control fitosanitario)	0.16
Total Unitario	0.66

Fuente: Elaboración propia

Tabla 26 Costos de exportación por pie

CONCEPTO	TOTALES (S/)	TOTALES (USD)
Costos de Materia Prima	S/ 7.35	USD 2.05
Costos Logístico	S/ 0.66	USD 0.18
EXWORK	S/ 8.01	USD 2.24
Certificado de origen	S/ 0.003	USD 0.00
Comisión de aduanas	S/ 0.047	USD 0.01
Gastos operativos	S/ 0.025	USD 0.01
Aforo físico	S/ 0.012	USD 0.00
Deposito temporal	S/ 0.197	USD 0.05
Comisión bancaria (BBVA)	S/ 0.035	USD 0.01
Visto bueno (MAERSK) por contenedor	S/ 0.092	USD 0.03
Total embarque	S/ 0.41	USD 0.11
FOB	S/ 8.42	USD 2.35

Tipo de cambio 3.5775

Fuente: Elaboración propia

Teniendo en cuenta los costos por pie, ahora procedemos a calcular los costos por la totalidad de la cantidad a exportar. Se van a realizar 6 embarques al año.

Tabla 27 Costos de exportación por pie

COSTOS FOB Y EXPORTACIONES					
Costo FOB por envío	Exportación 2021	Exportación 2022	Exportación 2023	Exportación 2024	Exportación 2025
USD 2.35 S/.8.42	27,065	30,939	35,343	39,338	43,785
COSTOS OPERATIVOS ANUALES (S/)					
Concepto	2021	2022	2023	2024	2025
Costo Materia Prima	198,928	227,402	259,771	289,134	321,820
Costo Logístico	17,733	20,271	23,156	25,774	28,687
Costo Embarque	11,133	12,727	14,538	16,181	18,011
Total	S/ 227,793	S/ 260,399	S/ 297,465	S/ 331,089	S/ 368,518

Fuente: Elaboración propia

En base a la información mostrada en la tabla anterior, podemos hacer los siguientes cálculos: para el 2021 se proyecta exportar 27,065 pies tablares (58.33 M3) de pisos de madera por un total de S/ 227,793 soles (valor FOB), considerando que se van a realizar 6 embarques por año, obtenemos que el costo por embarque es de S/ 37,965.54 soles o USD 10,612.3.

Obtenidos los costos de exportación, procederemos a calcular el precio de venta FOB, considerando un margen de ganancia del 15%. Observemos la siguiente tabla:

Tabla 28 Costo y precio unitario

COSTO Y PRECIO UNITARIO POR PIE TABLAR		
DETALLE	SOLES	DÓLARES
CVU	S/8.47	USD 2.37
CFU	S/3.99	USD 1.11
COSTO TOTAL UNITARIO	S/12.46	USD 3.48
MARGEN DE GANANCIA	15%	15%
PRECIO UNITARIO	S/14.33	USD 4.01

Fuente: Elaboración propia

Como se observa en la tabla anterior, el precio por pie tablar de pisos de madera es de S/ 14.33 (USD 4.01), el equivalente a USD 1698.95 por M3, el cual lo ubica por encima del precio de mercado, el cual es USD 1540.00 en promedio. No obstante, presentando características y beneficios mayores al de la competencia.

4.1.2. Cotización Internacional

Para brindar la información de manera detallada de los requerimientos de nuestros clientes, se utilizará el siguiente modelo de cotización:

Tabla 29 Detalles del contrato

ASPECTOS	INFORMACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO
Las partes	Vendedor: DECKORER S.A.C. Comprador:
Vigencia del contrato	12 meses
Mercancía	Pisos de madera de Shihuahuaco 21x145x900 mm
Cantidad	Según requerimiento del cliente
Embalaje	Película stretch y zunchos
Transporte	Marítimo
Lugar de entrega	Puesto en buque – Puerto Marítimo del Callao - Perú
Incoterm	FOB – Puerto Callao
Gastos	Gastos del vendedor <ul style="list-style-type: none"> ✓ Flete interno ✓ Embalaje. ✓ Carga y transporte interno. ✓ Retrasos en la carga. ✓ Documentación interna. Gastos del comprador <ul style="list-style-type: none"> ✓ Transporte internacional ✓ Flete y seguro internacional. ✓ Descarga en el puerto de destino.
Transmisión de riesgos	Vendedor: Responsabilizarse de riesgos y costes relacionados con la mercancía hasta la entrega en el buque. Comprador: Asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía desde que ésta se encuentre a bordo del buque o desde expiración de la fecha acordada con el vendedor por causas ajenas a éste último (que el buque seleccionado por el comprador no atraque a tiempo, por ejemplo).
Seguro	Seguro de transporte interno
Moneda de transacción	Dólar americano (USD)
Precio	Según el requerimiento del cliente
Medio de pago	Carta de crédito
Documentación	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Factura Comercial de Exportación ✓ Lista de Empaque ✓ Póliza de Seguro ✓ Certificado de Origen ✓ Declaración aduanera de exportación definitiva ✓ Conocimiento de Embarque
Lugar de fabricación	Lima – Perú
Arbitraje	Cámara de Comercio de Lima

Fuente: Elaboración propia

4.3. Elección y aplicación del Incoterm

Las exportaciones del producto se realizarán bajo términos FOB, las responsabilidades y transferencia de riesgo, se detalla en la siguiente figura:

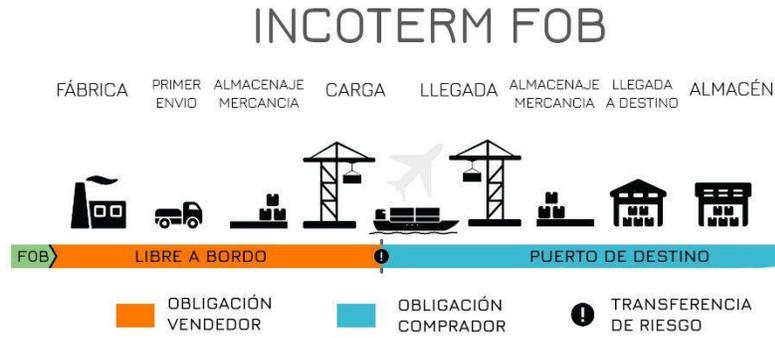


Figura 14 Incoterm FOB

Fuente: OMC

De acuerdo a la figura anterior, nuestra responsabilidad como vendedores, comienza desde la adquisición de la materia prima, producción, transporte interno y termina en la carga en puerto de origen (Callao). Los procesos y costos de flete, seguro y descarga en puerto de llegada (Le Havre – Francia), serán cubiertos por el comprador.

4.4. Determinación del medio de pago y cobro

El pago se realizará mediante una Carta de Crédito no revocable a 30 días, a través del Banco BBVA.

Conforme se vayan realizando las exportaciones de manera satisfactoria, se tiene planeado la utilización medios de pago más económicos como la transferencia bancaria.

4.5. Elección del régimen de exportación

El régimen de exportación acogido es el de exportación definitiva, dado que el producto será exportado desde Perú y será comercializado en Francia.

4.6. Gestión aduanera del comercio internacional

Respecto a la gestión aduanera, al acogerse al régimen de exportación definitiva, se tienen que presentar los siguientes documentos:

- ✓ DAM (Formato A)
- ✓ Guía de remisión
- ✓ B/L
- ✓ Packing list
- ✓ Invoice
- ✓ Certificado de origen

4.7. Gestión de las operaciones de exportación: Flujograma

A continuación, se detallarán los procesos involucrados en la exportación del producto, a través de un flujograma.

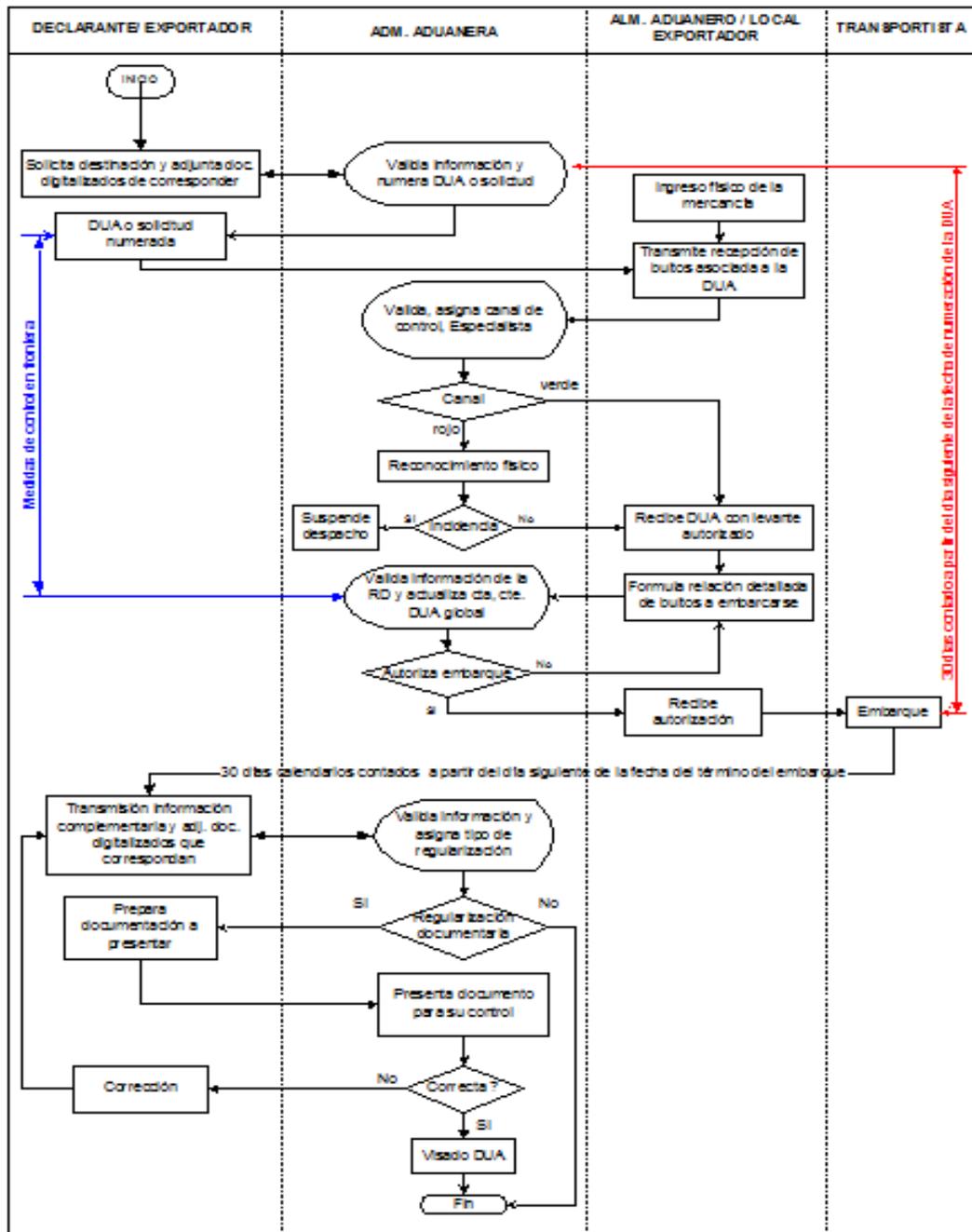


Figura 15 Flujo de exportación definitiva
Fuente: SUNAT

4.8. Gestión de las operaciones de producción del bien o servicio a ejecutar: Flujo Grama

En el siguiente flujograma se detallan todos los procesos de producción de los pisos de madera, desde la adquisición de la materia prima hasta el embalaje del producto final listo para exportar.

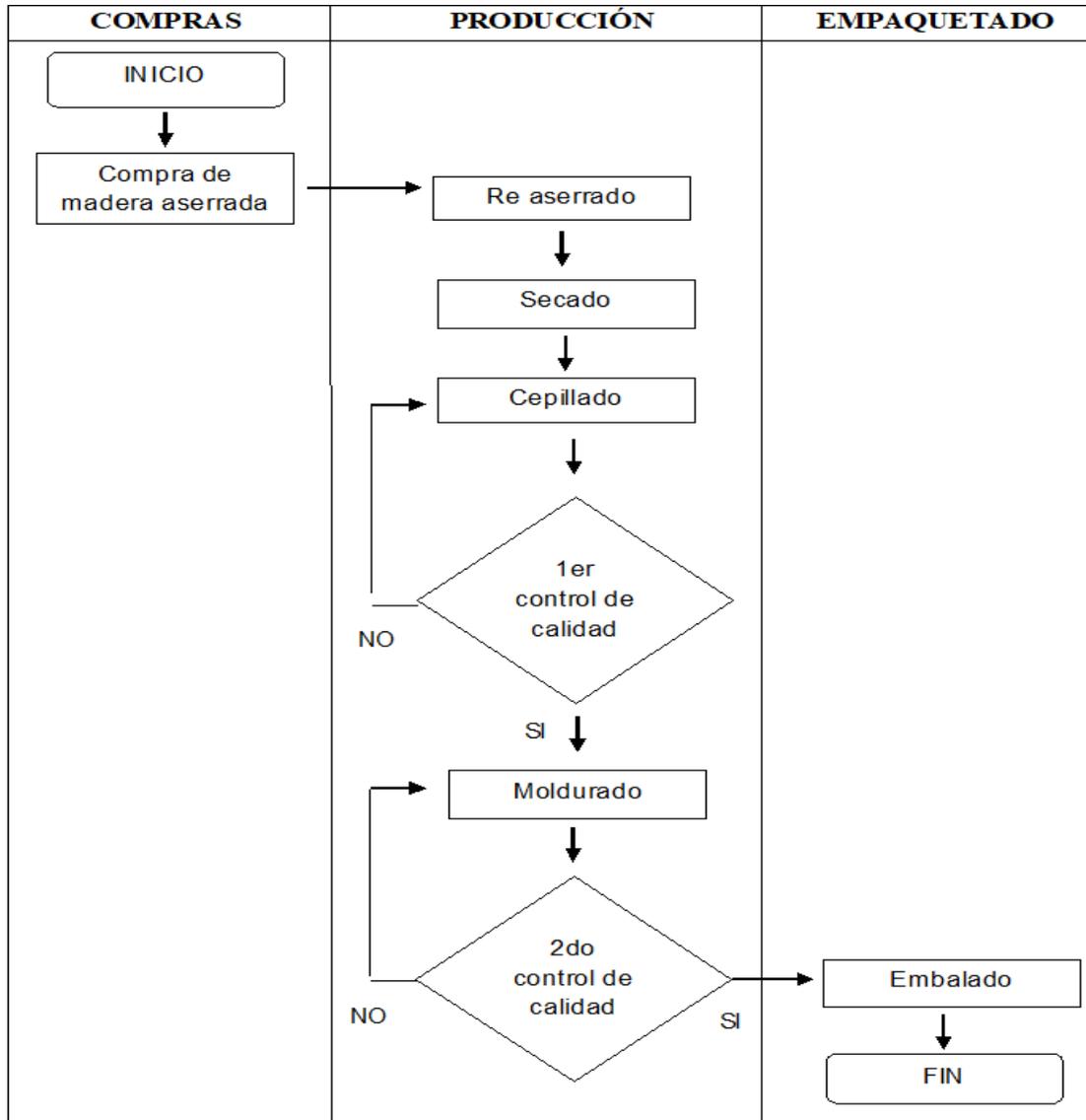


Figura 16 Flujograma de procesos de producción
Fuente: Elaboración propia

V. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

5.1. Inversión Fija

Como sabemos, la inversión fija comprende los recursos (activos) necesarios para poner en marcha un proyecto o idea de negocio. Esta se divide en inversión fija tangible e intangible.

Tabla 30 Inversión fija en soles

Inversion Fija	Inversion Fija Tangible	Inversion Fija Intangible
S/ 45,534.99	S/ 22,500.00	S/ 23,034.99

Fuente Elaboración propia

Tal como se muestra la tabla anterior, la inversión necesaria para poder realizar el plan de negocios se requiere de S/ 45,534.99. En los puntos siguientes, se procederá a detallar esta información.

5.1.1. Activos Tangibles

Como es conocimiento, los activos tangibles son aquellos bienes que se encuentran físicamente en la empresa.

Tabla 31 Inversión fija tangible en soles

DESCRIPCIÓN	UNIDADES	P/U	TOTAL
Inversion Fija Tangible			S/ 22,500.00
Muebles y Enseres			22,500.00
Laptop intel Core i5	3	3,500.00	10,500.00
Impresora	2	1,500.00	3,000.00
Escritorio Ares Olivo con Porto	3	2,500.00	7,500.00
Silla PC Avignon con Brazos Negra	3	500.00	1,500.00

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se muestran todos los activos tangibles necesarios para comenzar las actividades. Estos hacen un total de S/ 22,500.00.

5.1.2. Activos Intangibles

Con respecto a los activos intangibles, corresponden a acciones o actividades, además, estos no intervienen directamente en la producción.

Tabla 32 Inversión fija intangible en soles

DESCRIPCIÓN	TOTAL
INVERSION FIJA INTANGIBLE	23,034.99
Registro de patentes, marcas y derechos	534.99
Investigación y desarrollo	20,000.00
Constitución de la empresa	2,500.00

Fuente: Elaboración propia

Como se muestra en la tabla anterior, los activos intangibles hacen un total de S/ 23,034.99.

5.2. Capital de Trabajo

Entendemos por definición, que el capital de trabajo a todos los recursos en calidad de activos corrientes, necesarios para que la empresa pueda realizar sus operaciones en un corto plazo.

A continuación, se procederá a calcular el capital de trabajo de nuestra empresa:

Tabla 33 Capital de trabajo en soles

Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ventas	S/. 32,320.95	S/. -	S/. 32,320.95	S/. 32,320.95	S/. -	S/. 32,320.95	S/. 32,320.95	S/. -	S/. 32,320.95	S/. 32,320.95	S/. -	S/. 32,320.95
Ingresos	S/. 32,320.95	S/. -	S/. 32,320.95	S/. 32,320.95	S/. -	S/. 32,320.95	S/. 32,320.95	S/. -	S/. 32,320.95	S/. 32,320.95	S/. -	S/. 32,320.95
Gastos Administrativos	S/. 8,996.36	S/. 8,996.36										
Costos Operativos	S/. 37,965.54	S/. -	S/. 37,965.54	S/. -								
Gastos de Ventas	S/. 250.00	S/. -	S/. 250.00	S/. -								
Costos	S/. 47,211.90	S/. 8,996.36	S/. 47,211.90	S/. 8,996.36								
Flujo de Efectivo (Ingresos - Costos)	S/. -14,890.96	S/. -8,996.36	S/. -14,890.96	S/. 23,324.58	S/. -47,211.90	S/. 23,324.58	S/. -14,890.96	S/. -8,996.36	S/. -14,890.96	S/. 23,324.58	S/. -47,211.90	S/. 23,324.58
Flujo de Efectivo Acumulado	S/. -14,890.96	S/. -23,887.32	S/. -38,778.27	S/. -15,453.69	S/. -62,665.59	S/. -39,341.01	S/. -54,231.96	S/. -63,228.33	S/. -78,119.28	S/. -54,794.70	S/. -102,006.60	S/. -78,682.02

Capital de Trabajo	S/. 102,006.60
---------------------------	-----------------------

Fuente: Elaboración propia

Como se observa en el cuadro, el capital de trabajo para el inicio de operaciones en un corto plazo es de S/ 102,006.60

5.3. Inversión Total

Se entiende por inversión total a la cantidad de dinero utilizado en la adquisición de bienes tangibles e intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa. Se obtiene de la suma de la inversión fija tangible, intangible y el capital de trabajo.

Tabla 34 Inversión total en soles

INVERSIÓN	TOTAL
Inversión fija tangible	22,500.00
Inversión fija intangible	23,034.99
Capital de trabajo	102,006.60
Inversión total	S/ 147,541.59

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a la información anterior, la inversión total requerida para el inicio de actividades es de S/ 147,541.59

5.4. Estructura de Inversión y Financiamiento

En cuanto a la inversión, el 50% se realizará con aporte de los socios y el otro 50% restante se realizará con un préstamo a través del banco BBVA, con una tasa de 17.92% a 4 años con pagos mensuales.

Tabla 35 Estructura de financiamiento

	APORTE PROPIO	PRESTAMO	TOTAL	PORCENTAJE
INVERSION FIJA TANGIBLE	11,250.00	11,250.00	22,500.00	15%
INVERSION FIJA INTANGIBLE	11,517.50	11,517.50	23,034.99	16%
CAPITAL DE TRABAJO	51,003.30	51,003.30	102,006.60	69%
TOTAL	S/ 73,770.79	S/ 73,770.79	S/ 147,541.59	100%
PORCENTAJE	50%	50%	100%	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 36 Amortización de deuda a 4 años

Préstamo (P)	S/.73,770.79	Cuota	Saldo capital	Capital	Intereses	Seguro de desgravamen	Cuota del prestamo	ITF	Cuota a pagar
Cuotas (n)	48	1	S/. 75,364.24	S/. 1,092.99	S/. 1,042.37	S/. 32.85	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
Tipo de moneda	SOLES	2	S/. 74,238.41	S/. 1,108.11	S/. 1,026.93	S/. 32.86	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
Tasa efectiva anual	17.92%	3	S/. 73,097.44	S/. 1,123.43	S/. 1,011.27	S/. 32.88	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
Interes mensual (i)	1.38%	4	S/. 71,941.13	S/. 1,138.97	S/. 995.40	S/. 32.89	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
Seguro de desgravamen	0.045%	5	S/. 70,769.27	S/. 1,154.72	S/. 979.30	S/. 32.91	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
ITF	0.01%	6	S/. 69,581.63	S/. 1,170.70	S/. 962.99	S/. 32.92	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
Meses de gracia	0	7	S/. 68,378.02	S/. 1,186.89	S/. 946.45	S/. 32.94	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
Financia	BBVA	8	S/. 67,158.19	S/. 1,203.30	S/. 929.68	S/. 32.95	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
		9	S/. 65,921.94	S/. 1,219.95	S/. 912.67	S/. 32.97	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
Periodo de gracia	0.00	10	S/. 64,669.03	S/. 1,236.82	S/. 895.44	S/. 32.98	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
Valor de conversión	S/.73,770.79	11	S/. 63,399.23	S/. 1,253.93	S/. 877.96	S/. 33.00	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
Seguro de desgravamen	S/.1,593.45	12	S/. 62,112.30	S/. 1,271.27	S/. 860.24	S/. 33.01	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
		13	S/. 60,808.02	S/. 1,288.85	S/. 842.28	S/. 33.02	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
Monto a financiar	S/.75,364.24	14	S/. 59,486.15	S/. 1,306.68	S/. 824.07	S/. 33.04	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
Cuota del prestamo	S/.2,158.97	15	S/. 58,146.43	S/. 1,324.75	S/. 805.60	S/. 33.05	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
ITF	S/.0.11	16	S/. 56,788.62	S/. 1,343.08	S/. 786.89	S/. 33.07	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
Cuota a pagar	S/.2,159.08	17	S/. 55,412.47	S/. 1,361.65	S/. 767.91	S/. 33.08	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
		18	S/. 54,017.74	S/. 1,380.48	S/. 748.67	S/. 33.10	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
		19	S/. 52,604.15	S/. 1,399.58	S/. 729.16	S/. 33.11	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
		20	S/. 51,171.46	S/. 1,418.94	S/. 709.39	S/. 33.13	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
		21	S/. 49,719.40	S/. 1,438.56	S/. 689.34	S/. 33.14	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
		22	S/. 48,247.69	S/. 1,458.46	S/. 669.01	S/. 33.16	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
		23	S/. 46,756.07	S/. 1,478.63	S/. 648.40	S/. 33.17	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
		24	S/. 45,244.27	S/. 1,499.08	S/. 627.51	S/. 33.19	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08

25	S/. 43,712.00	S/. 1,519.82	S/. 606.33	S/. 33.20	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
26	S/. 42,158.98	S/. 1,540.84	S/. 584.85	S/. 33.22	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
27	S/. 40,584.92	S/. 1,562.15	S/. 563.08	S/. 33.23	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
28	S/. 38,989.54	S/. 1,583.75	S/. 541.01	S/. 33.25	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
29	S/. 37,372.54	S/. 1,605.66	S/. 518.63	S/. 33.26	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
30	S/. 35,733.62	S/. 1,627.87	S/. 495.94	S/. 33.28	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
31	S/. 34,072.47	S/. 1,650.38	S/. 472.94	S/. 33.29	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
32	S/. 32,388.79	S/. 1,673.21	S/. 449.62	S/. 33.31	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
33	S/. 30,682.28	S/. 1,696.35	S/. 425.98	S/. 33.32	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
34	S/. 28,952.60	S/. 1,719.81	S/. 402.01	S/. 33.34	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
35	S/. 27,199.45	S/. 1,743.60	S/. 377.71	S/. 33.35	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
36	S/. 25,422.49	S/. 1,767.72	S/. 353.07	S/. 33.37	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
37	S/. 23,621.41	S/. 1,792.17	S/. 328.09	S/. 33.38	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
38	S/. 21,795.86	S/. 1,816.95	S/. 302.77	S/. 33.40	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
39	S/. 19,945.51	S/. 1,842.08	S/. 277.10	S/. 33.41	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
40	S/. 18,070.01	S/. 1,867.56	S/. 251.07	S/. 33.43	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
41	S/. 16,169.02	S/. 1,893.39	S/. 224.68	S/. 33.44	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
42	S/. 14,242.18	S/. 1,919.58	S/. 197.93	S/. 33.46	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
43	S/. 12,289.14	S/. 1,946.13	S/. 170.80	S/. 33.47	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
44	S/. 10,309.53	S/. 1,973.05	S/. 143.30	S/. 33.49	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
45	S/. 8,303.00	S/. 2,000.34	S/. 115.43	S/. 33.50	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
46	S/. 6,269.15	S/. 2,028.01	S/. 87.16	S/. 33.52	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
47	S/. 4,207.63	S/. 2,056.05	S/. 58.51	S/. 33.53	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
48	S/. 2,118.04	S/. 2,084.49	S/. 29.45	S/. 33.55	S/. 2,158.97	S/. 0.11	S/. 2,159.08
		S/. 73,770.79	S/. 28,266.36	S/. 1,593.45	S/. 103,630.60	S/. 5.18	S/. 103,635.78

Fuente: SBS, elaboración propia.

5.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito

Para la selección de la fuente de financiamiento, se tomaron en cuenta los bancos que se encuentran en la base de datos de la SBS y finalmente, de acuerdo a las facilidades y flexibilidad se decidió solicitar el préstamo al banco BBVA, el mismo que tiene como normativa lo siguiente:

Tabla 37 Condiciones de crédito

Préstamo (P)	S/.73,770.79
Cuotas (n)	48
Tipo de moneda	SOLES
Tasa efectiva anual	17.92%
Interes mensual (i)	1.38%
Seguro de desgravamen	0.045%
ITF	0.01%
Meses de gracia	0
Financia	BBVA
Periodo de gracia	0.00
Valor de conversion	S/.73,770.79
Seguro de desgravamen	S/.1,593.45
Monto a financiar	S/.75,364.24
Cuota del prestamo	S/.2,158.97
ITF	S/.0.11
Cuota a pagar	S/.2,159.08

Fuente: BBVA, elaboración propia.

5.6. Presupuesto de costos

A continuación, se indican los costos de producción, transporte y embarque por pie tablar, la cual es la medida de la industria maderera. Se van a realizar 6 embarques al año.

Tabla 38 Costos FOB por pie tablar

TIPO DE CAMBIO		3.5775
EMBARQUES		6
CONCEPTO	TOTALES (S./)	TOTALES (USD)
Costos de Materia Prima	S/. 7.35	USD 2.05
Costos Logístico	S/. 0.66	USD 0.18
EXWORK	S/. 8.01	USD 2.24
Certificado de origen	S/. 0.003	USD 0.00
Comisión de aduanas	S/. 0.047	USD 0.01
Gastos operativos	S/. 0.025	USD 0.01
Aforo físico	S/. 0.012	USD 0.00
Deposito temporal	S/. 0.197	USD 0.05
Comisión bancaria (BBVA)	S/. 0.035	USD 0.01
Visto bueno (MAERSK) por contenedor	S/. 0.092	USD 0.03
EMBARQUE	S/. 0.41	USD 0.11
FOB	S/. 8.42	USD 2.35

Fuente: Elaboración propia.

Una vez que tenemos los costos por pie, procedemos a calcular los costos totales de acuerdo a las proyecciones del año 2021 hasta 2025.

Tabla 39 Costos totales FOB en soles

CONCEPTO	2021	2022	2023	2024	2025
COSTOS FIJOS	107,956.33	107,956.33	107,956.33	107,956.33	107,956.33
Sueldos Administrativos	103,288.33	103,288.33	103,288.33	103,288.33	103,288.33
Gastos Administrativos	4,668.00	4,668.00	4,668.00	4,668.00	4,668.00
COSTOS VARIABLES	229,293.25	261,898.86	298,965.24	332,589.26	370,017.54
COSTOS DE PRODUCCIÓN	227,793.25	260,398.86	297,465.24	331,089.26	368,517.54

Costo de Materia Prima	198,927.75	227,401.65	259,771.05	289,134.30	321,819.75
Costo Logístico	17,732.50	20,270.67	23,156.10	25,773.55	28,687.14
Costo Embarque	11,133.00	12,726.54	14,538.09	16,181.41	18,010.65
GASTOS DE VENTAS	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
Gastos de Ventas	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
COSTOS TOTALES	S/ 337,249.58	S/ 369,855.20	S/ 406,921.57	S/ 440,545.59	S/ 477,973.87

Fuente: Elaboración propia

5.7. Punto de Equilibrio

Se tiene conocimiento que el punto de equilibrio es donde las ventas son iguales a la suma de los costos fijos y variables, lo cual significa que los ingresos obtenidos por las ventas cubren completamente los costos sin generar utilidad alguna.

Tabla 40 Cálculo del punto de equilibrio

Costos Fijos	Costos Variables	Costo total	Cantidad	CVU	Margen de utilidad
S/ 107,956.33	S/ 229,293.25	S/ 337,249.58	27,065.00 pies	S/ 8.47	15%

Fuente: Elaboración propia

Fórmula del punto de equilibrio:

$Q = \text{Costo Fijo} / (\text{PV} - \text{CVU})$, reemplazando $107,956.33 / (14.33 - 8.47)$, obtenemos que el punto de equilibrio es 18,497 pies.

5.8. Tributación de la exportación

Al tratarse de una exportación definitiva, los bienes exportados no están afectos de IGV, además que, según el tratado de libre comercio con la Unión Europea, nuestro producto está exento de aranceles.

5.9. Presupuesto de ingresos

Para poder elaborar el presupuesto de ingresos para el año 2021 al 2025, debemos conocer las proyecciones de la demanda para esos años; además, se debe tener en cuenta que se van a realizar 6 embarques por año, por ende, los costos operativos serían bimensuales.

Tabla 41 Cálculo de los ingresos operativos

AÑO	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE LA DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA ANUAL (PIES)	ESTIMADO PIE BIMENSUALES (PRORRATEADO)	EMBARQUES ANUALES
2021	9.25%	27,065	4511	6
2022	9.50%	30,939	5157	6
2023	9.75%	35,343	5891	6
2024	9.75%	39,338	6556	6
2025	9.75%	43,785	7298	6

2021							TOTAL
DETALLE	ENERO	MARZO	MAYO	JULIO	SEPTIEMBRE	NOVIEMBRE	
PIES A EXPORTAR	4,511.00	4,511.00	4,511.00	4,511.00	4,511.00	4,511.00	
Pv/ (S/.)	14.33	14.33	14.33	14.33	14.33	14.33	
INGRESOS	S/64,641.89	S/64,641.89	S/64,641.89	S/64,641.89	S/64,641.89	S/64,641.89	S/387,851.35
2022							TOTAL
PIES A EXPORTAR	5,157.00	5,157.00	5,157.00	5,157.00	5,157.00	5,157.00	
Pv/ (S/.)	14.33	14.33	14.33	14.33	14.33	14.33	
INGRESOS	S/73,898.97	S/73,898.97	S/73,898.97	S/73,898.97	S/73,898.97	S/73,898.97	S/443,393.79
2023							TOTAL
PIES A EXPORTAR	5,891.00	5,891.00	5,891.00	5,891.00	5,891.00	5,891.00	
Pv/ (S/.)	14.33	14.33	14.33	14.33	14.33	14.33	
INGRESOS	S/84,417.06	S/84,417.06	S/84,417.06	S/84,417.06	S/84,417.06	S/84,417.06	S/506,502.39
2024							TOTAL
PIES A EXPORTAR	6,556.00	6,556.00	6,556.00	6,556.00	6,556.00	6,556.00	
Pv/ (S/.)	14.33	14.33	14.33	14.33	14.33	14.33	
INGRESOS	S/93,946.41	S/93,946.41	S/93,946.41	S/93,946.41	S/93,946.41	S/93,946.41	S/563,678.44
2025							TOTAL
PIES A EXPORTAR	7,298.00	7,298.00	7,298.00	7,298.00	7,298.00	7,298.00	
Pv/ (S/.)	14.33	14.33	14.33	14.33	14.33	14.33	
INGRESOS	S/104,579.14	S/104,579.14	S/104,579.14	S/104,579.14	S/104,579.14	S/104,579.14	S/627,474.87

Fuente: Elaboración propia

5.10. Presupuesto de egresos

Para la elaboración del presupuesto de egresos, primero debemos detallar los gastos administrativos, gastos de ventas y costos operativos:

Tabla 42 Gastos administrativos y de ventas en soles

GASTOS ADMINISTRATIVOS	2021	2022	2023	2024	2025
SUELDO ADMINISTRATIVO	103,288.33	103,288.33	103,288.33	103,288.33	103,288.33
TOTAL SUELDOS ADMINISTRATIVOS	103,288.33	103,288.33	103,288.33	103,288.33	103,288.33
AGUA	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
ELECTRICIDAD	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
INTERNET Y TELEFONIA FIJA	1,068.00	1,068.00	1,068.00	1,068.00	1,068.00
Otros gastos administrativos	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Caja Chica	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
TOTAL OTROS GASTOS	4,668.00	4,668.00	4,668.00	4,668.00	4,668.00
TOTAL	S/107,956.33	S/107,956.33	S/107,956.33	S/107,956.33	S/107,956.33
GASTOS DE VENTAS	2021	2022	2023	2024	2025
Material Publicitario	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
TOTAL	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 43 Costos operativos anuales en soles

Concepto	2021	2022	2023	2024	2025
Costo Materia Prima	198,928	227,402	259,771	289,134	321,820
Costo Logístico	17,733	20,271	23,156	25,774	28,687
Costo Embarque	11,133	12,727	14,538	16,181	18,011
Total	S/227,793	S/260,399	S/297,465	S/331,089	S/368,518

Fuente: Elaboración propia

Finalmente calculamos los costos totales

Tabla 44 Costos totales FOB

CONCEPTO	2021	2022	2023	2024	2025
COSTOS FIJOS	107,956.33	107,956.33	107,956.33	107,956.33	107,956.33
Sueldos Administrativos	103,288.33	103,288.33	103,288.33	103,288.33	103,288.33
Gastos Administrativos	4,668.00	4,668.00	4,668.00	4,668.00	4,668.00
COSTOS VARIABLES	229,293.25	261,898.86	298,965.24	332,589.26	370,017.54
COSTOS DE PRODUCCIÓN	227,793.25	260,398.86	297,465.24	331,089.26	368,517.54
Costo de Materia Prima	198,927.75	227,401.65	259,771.05	289,134.30	321,819.75
Costo Logístico	17,732.50	20,270.67	23,156.10	25,773.55	28,687.14
Costo Embarque	11,133.00	12,726.54	14,538.09	16,181.41	18,010.65
GASTOS DE VENTAS	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
Gastos de Ventas	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
COSTOS TOTALES	S/337,249.58	S/369,855.20	S/406,921.57	S/440,545.59	S/477,973.87

Fuente: Elaboración propia

5.11. Flujo de caja proyectado

Tabla 45 Flujo de caja económico proyectado

AÑO	2020	2021	2022	2023	2024	2025
FLUJO DE CAJA DE OPERACIONES						
INGRESOS TOTALES	S/. -	S/. 387,851.35	S/. 443,393.79	S/. 506,502.39	S/. 563,678.44	S/. 627,474.87
Ventas	S/. -	S/. 387,851.35	S/. 443,393.79	S/. 506,502.39	S/. 563,678.44	S/. 627,474.87
COSTOS Y GASTOS TOTALES	S/. -	S/. 343,828.08	S/. 376,433.70	S/. 413,500.07	S/. 447,124.09	S/. 484,552.37
Costo de Producción	S/. -	S/. 227,793.25	S/. 260,398.86	S/. 297,465.24	S/. 331,089.26	S/. 368,517.54
Gastos Generales	S/. -	S/. 107,956.33	S/. 107,956.33	S/. 107,956.33	S/. 107,956.33	S/. 107,956.33
Gastos de Ventas	S/. -	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00
Depreciación	S/. -	S/. 4,275.00	S/. 4,275.00	S/. 4,275.00	S/. 4,275.00	S/. 4,275.00
Amortización	S/. -	S/. 2,303.50	S/. 2,303.50	S/. 2,303.50	S/. 2,303.50	S/. 2,303.50
UTILIDAD OPERATIVA	S/. -	S/. 44,023.27	S/. 66,960.10	S/. 93,002.32	S/. 116,554.35	S/. 142,922.49
Impuestos	S/. -	S/. 3,878.51	S/. 4,433.94	S/. 5,065.02	S/. 5,636.78	S/. 6,274.75
UTILIDAD NETA	S/. -	S/. 40,144.75	S/. 62,526.16	S/. 87,937.29	S/. 110,917.56	S/. 136,647.74
Depreciación	S/. -	S/. 4,275.00	S/. 4,275.00	S/. 4,275.00	S/. 4,275.00	S/. 4,275.00
Amortización	S/. -	S/. 2,303.50	S/. 2,303.50	S/. 2,303.50	S/. 2,303.50	S/. 2,303.50
FLUJO DE CAJA OPERATIVO	S/. -	S/. 46,723.25	S/. 69,104.66	S/. 94,515.79	S/. 117,496.06	S/. 143,226.24
FLUJO DE CAJA DE INVERSIONES						
Activos tangibles	S/. -22,500.00	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -13,500.00	S/. -
Activos Intangibles	S/. -23,034.99	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
Capital de Trabajo	S/. -102,006.60	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 102,006.60
Valor Residual	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 14,625.00
FLUJO DE CAJA DE INVERSIONES	S/. -147,541.59	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -13,500.00	S/. 116,631.60
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO SIN PERP.	S/. -147,541.59	S/. 46,723.25	S/. 69,104.66	S/. 94,515.79	S/. 103,996.06	S/. 259,857.84
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO ACUMULADO	S/. -147,541.59	S/. -100,818.34	S/. -31,713.68	S/. 62,802.11	S/. 166,798.18	S/. 426,656.02

Fuente: Elaboración propia

Tabla 46 Flujo de caja financiero proyectado

AÑO	2020	2021	2022	2023	2024	2025
FLUJO DE CAJA DE OPERACIONES						
INGRESOS TOTALES	S/. -	S/. 387,851.35	S/. 443,393.79	S/. 506,502.39	S/. 563,678.44	S/. 627,474.87
Ventas	S/. -	S/. 387,851.35	S/. 443,393.79	S/. 506,502.39	S/. 563,678.44	S/. 627,474.87
COSTOS Y GASTOS TOTALES	S/. -	S/. 343,828.08	S/. 376,433.70	S/. 413,500.07	S/. 447,124.09	S/. 484,552.37
Costo de Producción	S/. -	S/. 227,793.25	S/. 260,398.86	S/. 297,465.24	S/. 331,089.26	S/. 368,517.54
Gastos Generales	S/. -	S/. 107,956.33				
Gastos de Ventas	S/. -	S/. 1,500.00				
Depreciación	S/. -	S/. 4,275.00				
Amortización	S/. -	S/. 2,303.50				
UTILIDAD OPERATIVA	S/. -	S/. 44,023.27	S/. 66,960.10	S/. 93,002.32	S/. 116,554.35	S/. 142,922.49
Impuestos	S/. -	S/. 3,878.51	S/. 4,433.94	S/. 5,065.02	S/. 5,636.78	S/. 6,274.75
UTILIDAD NETA	S/. -	S/. 40,144.75	S/. 62,526.16	S/. 87,937.29	S/. 110,917.56	S/. 136,647.74
Depreciación	S/. -	S/. 4,275.00				
Amortización	S/. -	S/. 2,303.50				
FLUJO DE CAJA OPERATIVO	S/. -	S/. 46,723.25	S/. 69,104.66	S/. 94,515.79	S/. 117,496.06	S/. 143,226.24
FLUJO DE CAJA DE INVERSIONES						
Activos tangibles	S/. -22,500.00	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -13,500.00	S/. -
Activos Intangibles	S/. -23,034.99	S/. -				
Capital de Trabajo	S/. -102,006.60	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 102,006.60
Valor Residual	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 14,625.00
FLUJO DE CAJA DE INVERSIONES	S/. -147,541.59	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -13,500.00	S/. 116,631.60
FLUJO DE CAJA FINANCIERO SIN PERP.	S/. -147,541.59	S/. 46,723.25	S/. 69,104.66	S/. 94,515.79	S/. 103,996.06	S/. 259,857.84
DEUDA POR CAPITAL						
Saldo	S/. 73,770.79					
Amortización de Deuda		S/. -14,161.08	S/. -16,698.74	S/. -19,691.16	S/. -23,219.81	S/. -
Escudo Fiscal		S/. 1,183.58	S/. 1,404.27	S/. 1,907.13	S/. 877.42	S/. -
FLUJO DE CAJA PROYECTO CON DEUDA	S/. -73,770.79	S/. 33,745.76	S/. 53,810.18	S/. 76,731.77	S/. 81,653.67	S/. 259,857.84
FLUJO DE CAJA FINANCIERO ACUMULADO	S/. -73,770.79	S/. -40,025.04	S/. 13,785.14	S/. 90,516.91	S/. 172,170.58	S/. 432,028.43

Fuente: Elaboración propia.

5.12. Estado de Ganancias y Pérdidas

A continuación, se detallan los estados de ganancias y pérdidas con y sin financiamiento.

Tabla 47 Estado de ganancias y pérdidas sin financiamiento

AÑO	2021		2022		2023		2024		2025	
INGRESOS	S/.	387,851.35	S/.	443,393.79	S/.	506,502.39	S/.	563,678.44	S/.	627,474.87
Ventas	S/.	387,851.35	S/.	443,393.79	S/.	506,502.39	S/.	563,678.44	S/.	627,474.87
COSTOS	S/.	229,293.25	S/.	261,898.86	S/.	298,965.24	S/.	332,589.26	S/.	370,017.54
Costo de Producción	S/.	227,793.25	S/.	260,398.86	S/.	297,465.24	S/.	331,089.26	S/.	368,517.54
Gastos de Ventas	S/.	1,500.00								
UTILIDAD BRUTA	S/.	158,558.10	S/.	181,494.93	S/.	207,537.15	S/.	231,089.18	S/.	257,457.32
Gastos Generales	S/.	107,956.33								
Otros Ingresos	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	14,625.00
Depreciación	S/.	4,275.00								
Amortización	S/.	2,303.50								
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	S/.	44,023.27	S/.	66,960.10	S/.	93,002.32	S/.	116,554.35	S/.	157,547.49
Impuestos	S/.	4,402.33	S/.	7,175.73	S/.	14,858.18	S/.	21,806.03	S/.	33,899.01
UTILIDAD NETA	S/.	39,620.94	S/.	59,784.37	S/.	78,144.13	S/.	94,748.32	S/.	123,648.48

Fuente: Elaboración propia

Como podemos observar, en los 5 años que dura el proyecto, se han obtenido resultados positivos. Nuestras utilidades se triplican al finalizar el quinto año y se tiene un crecimiento anual mínimo del 20% y máximo del 50%.

5.13. Evaluación de la Inversión

5.13.1. Evaluación Económica

Tabla 48 Análisis del proyecto sin deuda sin inflación

FLUJO DE CAJA DE INVERSIONES	S/.	-147,541.59	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-13,500.00	S/.	116,631.60
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO SIN PERP.	S/.	-147,541.59	S/.	46,723.25	S/.	69,104.66	S/.	94,515.79	S/.	103,996.06	S/.	259,857.84
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO ACUMULADO	S/.	-147,541.59	S/.	-100,818.34	S/.	-31,713.68	S/.	62,802.11	S/.	166,798.18	S/.	426,656.02
COK												14.20%
VAN - E	S/.											204,749
TIR - E												49.00%
PR-E												3.3
B/C ECONÓMICO	S/.											3.9
ULTIMO AÑO NEGATIVO												3

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 49 Análisis del proyecto sin deuda con inflación

FLUJO DE CAJA ECONÓMICO SIN PERP.	S/.	-147,541.59	S/.	46,723.25	S/.	69,104.66	S/.	94,515.79	S/.	103,996.06	S/.	259,857.84
INFLACIÓN PROYECTADA				3.0%		3.0%		3.0%		3.0%		3.0%
FCEACUMULADO DESPUÉS INFLACIÓN	S/.	-147,541.59	S/.	45,321.56	S/.	67,031.52	S/.	91,680.32	S/.	100,876.18	S/.	252,062.11
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO ACUMULADO	S/.	-147,541.59	S/.	-102,220.03	S/.	-35,188.52	S/.	56,491.80	S/.	157,367.98	S/.	409,430.09
B/C ECONÓMICO												S/3.78
COK												14.20%
VAN - E	S/.											194,180
TIR - E												47.49%
PR-E												3.38
ULTIMO AÑO NEGATIVO												3

Fuente: Elaboración propia.

De los resultados obtenidos podemos en ambos casos, podemos concluir:

- El VANE es mayor que cero, por ende, el proyecto es rentable y debe ejecutarse
- El TIR es mayor que el COK, en consecuencia, el proyecto debe ejecutarse.
- El periodo de recuperación de la inversión es de 3.3 año, lo cual es aceptable dadas considerando las utilidades.
- El B/C es de 3.9 y 3.38, lo que significa que por cada sol que invertimos obtendremos 3.9 y 3.38 soles respectivamente.

5.13.2. Evaluación Financiera

Tabla 50 Análisis del proyecto con deuda sin inflación

FLUJO DE CAJA DE INVERSIONES	S/.	-147,541.59	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-13,500.00	S/.	116,631.60
FLUJO DE CAJA FINANCIERO SIN PERP.	S/.	-147,541.59	S/.	46,723.25	S/.	69,104.66	S/.	94,515.79	S/.	103,996.06	S/.	259,857.84
DEUDA POR CAPITAL		2020		2021		2022		2023		2024		2025
Saldo	S/.	73,770.79										
Amortización de Deuda			S/.	-14,161.08	S/.	-16,698.74	S/.	-19,691.16	S/.	-23,219.81	S/.	-
Escudo Fiscal			S/.	1,183.58	S/.	1,404.27	S/.	1,907.13	S/.	877.42	S/.	-
FLUJO DE CAJA PROYECTO CON DEUDA	S/.	-73,770.79	S/.	33,745.76	S/.	53,810.18	S/.	76,731.77	S/.	81,653.67	S/.	259,857.84
FLUJO DE CAJA FINANCIERO ACUMULADO	S/.	-73,770.79	S/.	-40,025.04	S/.	13,785.14	S/.	90,516.91	S/.	172,170.58	S/.	432,028.43
WACC		15.97%										
VANF	S/.	213,557										
TIRF		76.64%										
PRI-F		1.8										
B/C FINANCIERO	S/.	6.86										
ULTIMO AÑO NEGATIVO		2										

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 51 Análisis del proyecto con deuda con inflación

FLUJO DE CAJA PROYECTO CON DEUDA	S/.	-73,770.79	S/.	33,745.76	S/.	53,810.18	S/.	76,731.77	S/.	81,653.67	S/.	259,857.84
INFLACIÓN PROYECTADA				3.0%		3.0%		3.0%		3.0%		3.0%
FCF ACUMULADO DESPUÉS INFLACIÓN	S/.	-73,770.79	S/.	32,733.39	S/.	52,195.88	S/.	74,429.81	S/.	79,204.06	S/.	252,062.11
FLUJO DE CAJA FINANCIERO ACUMULADO	S/.	-73,770.79	S/.	-41,037.41	S/.	11,158.47	S/.	85,588.28	S/.	164,792.34	S/.	416,854.45
WACC		15.97%										
VANF	S/.	204,937										
TIRF		74.72%										
PRI-F		1.85										
B/C FINANCIERO	S/.	6.65										
ULTIMO AÑO NEGATIVO		2										

Fuente: Elaboración propia

De los resultados obtenidos podemos en ambos casos, podemos concluir:

- El VANF es mayor que cero, por ende, el proyecto es rentable y debe ejecutarse
- El TIR es mayor que el WACC, en consecuencia, el proyecto debe ejecutarse.

- c) El periodo de recuperación de la inversión es de 1.8 año, lo cual es aceptable dadas considerando las utilidades.
- d) El B/C es de 6.86 y 6.65, lo que significa que por cada sol que invertimos obtendremos 3.9 y 3.38 soles respectivamente.

5.13.3. Evaluación social

La realización de este proyecto tiene como principal impacto generar una cultura de sostenibilidad ambiental en las empresas y empresarios independientes del sector maderero y en general, incentivándolas a cumplir con la normatividad impuesta por el estado y a obtener certificaciones y estándares nacionales e internacionales, que regulen las buenas prácticas de extracción de madera. Promoviendo así la formalización y frenando el contrabando.

5.13.4. Impacto ambiental

Con respecto al impacto ambiental, está claro que lo que se quiere es que las actividades de las empresas del sector maderero contribuyan a la preservación de los bosques, deteniendo la tala indiscriminada y deforestación.

5.14. Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo

El presente proyecto tiene 2 inversionistas, los cuales tendrán una participación del 60% y 40% respectivamente, con una tasa de rendimiento esperado del 15% y 13%. Con esta información, procedemos a calcular el COK.

Tabla 52 COK y WACC

Costo de patrimonio propio		
TREMA Inversionista 1		15.0%
Participación Inversionista 1		60.0%
TREMA Inversionista 2		13.0%
Participación Inversionista 2		40.0%
Costo de patrimonio propio	COK	14.2%

WACC		
Costo del patrimonio (COK)		14.2%
Participación del patrimonio		50.0%
Costo Financiamiento		17.9%
Participación de terceros (Banco)		50.0%
Impuesto a la renta		1.0%
Costo Promedio Ponderado del Capital	WACC	16.0%

Fuente: Elaboración propia.

5.15. Cuadro de riesgo del tipo de cambio

Entendemos por definición que el riesgo de tipo de cambio, es el margen de pérdida obtenido como consecuencia de las variaciones de las divisas en relación a su volatilidad en un periodo determinado. Por ende, se ha optado por recurrir a un tipo de cambio forward.

Tabla 53 Cuadro de riesgo de tipo de cambio

	T/C Bajo	T/C Esperado	T/C Alto
	3.378	3.578	3.778
VENTAS	S/.350,599.68	S/.387,851.35	S/.352,082.07
UTILIDAD NETA	S/. 28,899.96	S/. 28,968.69	S/. 29,037.42
VAN ECONOMICO	S/.204,477.92	S/.204,748.68	S/.205,019.44
VAN FINANCIERO	S/.213,257.45	S/.213,556.72	S/.213,855.99
TIR ECONOMICA	49.00%	49.00%	49.00%
TIR FINANCIERA	76.63%	76.64%	76.65%
Año 2020	Analistas Económicos	Sistema Financiero	Empresas No Financieras
31 de agosto	3.50	3.47	3.50
30 de setiembre	3.50	3.40	3.50
30 de octubre	3.52	3.40	3.55
Año 2021	Analistas Económicos	Sistema Financiero	Empresas No Financieras
31 de agosto	3.50	3.50	3.46
30 de setiembre	3.50	3.40	3.48
30 de octubre	3.50	3.40	3.50
Año 2022	Analistas Económicos	Sistema Financiero	Empresas No Financieras
31 de agosto	3.51	3.40	3.55
30 de setiembre	3.50	3.40	3.50
30 de octubre	3.50	3.40	3.50

Fuente: BCRP, elaboración propia.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

- ✓ El proyecto es atractivo al mercado francés, debido que, el precio de venta está por debajo al precio de mercado, 4.31 USD por pie tablar que traídos a m3 viene ser de 1,698.35 USD, mientras que en el mercado el m3 está 1,850 USD.
- ✓ El proyecto tiene una rentabilidad positiva, debido que, a un WACC del 16%, nuestro VAN financiero es de 204,937 soles, con un TIR financiero de 74.72%, asimismo, el periodo de recuperación de la inversión es menor a dos años (1.85), con un Costo-Beneficio de S/ 6.65.
- ✓ El proyecto tiene una tasa de crédito atractiva por parte del BBVA el cual es del 17.92% anual, por lo que nuestros flujos no tendrán un fuerte impacto al proyectar nuestros flujos dentro de los 05 años de horizonte que tiene el proyecto.

6.2. Recomendaciones

- ✓ Mantener los precios de materia prima a fin de que estos no incrementen al precio de venta, ya que debemos mantener un precio similar al de mercado, a fin de tener competitividad.
- ✓ El proyecto en su evaluación financiera es positivo, esto debido a que se mantienen márgenes de costos sostenibles, por lo que es necesario seguir manteniéndolas, ya que una variación de estas, reducirán las ganancias.
- ✓ Mantener la tasa de fuente de financiamiento o reducirla de acuerdo a las condiciones del banco, con el fin de maximizar utilidades.
- ✓ Por las proyecciones de mercado, el tipo de cambio para los siguientes años será de 3.40 como mínimo según los especialistas financieros de

acuerdo a las expectativas macroeconómicas del BCRP, y tendrá un máximo de 3.50. Esto trae consigo que nuestros ingresos ante un riesgo cambiario no se verán afectadas, por lo cual el proyecto no tendrá un impacto negativo.

- ✓ El proyecto tiene un punto de equilibrio de 18,429 unidades, que son las unidades mínimas a vender para no tener pérdidas (Ingresos = Costos).

BIBLIOGRAFÍA

- Bau Muchen. (2020). *Bau Muchen*. Obtenido de www.bau-muchen.com
- BioEconomía. (2020). *BioEconomía*. Obtenido de <http://www.bioeconomia.info>
- Centro de Innovación Productiva y Transferencia Tecnológica de la Madera – CITE Madera. (2018). *La industria de la madera en el Perú*. Lima: CITE Madera.
- Congreso de la República. (2002). *Ley general de sociedades: Ley N° 26887*. Lima: Gráfica Horizonte.
- Congreso de la República. (05 de Febrero de 2007). *Ley Marco de Licencia de Funcionamiento*. Recuperado el 14 de Agosto de 2019, de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-marco-de-licencia-de-funcionamiento-ley-n-28976-23603-2/>
- El Peruano. (05 de Febrero de 2007). Congreso de la República - Ley N° 28976. *El Peruano*, págs. 2-5.
- El Peruano. (2 de julio de 2013). LEY N° 30056. *El Peruano*, págs. 20-32.
- emprendepyme.net. (04 de Abril de 2017). *El precio del producto*. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de <https://www.emprendepyme.net/el-precio-del-producto.html>
- Euroferia. (2020). *Euroferia*. Obtenido de www.eurobois.net
- EXPOALIMENTARIA - ADEX. (2019). *Expoalimentaria*. Obtenido de <https://join.expoalimentariaperu.com/>
- Expoferia francesa. (2020). *Expobois*. Obtenido de www.expobois.fr
- Fischer , L., & Espejo , J. (2011). *Mercadotecnia*, Cuarta Edición. México: Mc Graw Hill.
- Forestal Maderero. (2020). *Forestal Maderero*. Obtenido de <https://www.forestalmaderero.com>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (Enero de 2010). Revisión 4. Recuperado el 13 de Agosto de 2019, de

https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0883/Libro.pdf

Kotler, P., & Keller, K. (2012). *Dirección de marketing - Décimocuarta Edición*. México D.F., México: Pearson Educación.

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura - FAO. (2017). *Reglamentación del embalaje de madera utilizado en el comercio internacional*. Bogotá: FAO.

SIICEX. (2010). *SIICEX*. Obtenido de <https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/123382400rad2B0C9.pdf>

ANEXOS

Anexo N°1: Solicitud de reserva de nombre de persona jurídica



ANEXO 1: FORMULARIO

SOLICITUD DE RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA

SEÑOR REGISTRADOR DEL REGISTRO DE PERSONAS JURÍDICAS:

Yo, _____ identificado con:

DNI° CIP CE OTROS _____ N° _____

en mi calidad de (titular socio abogado notario representante) domiciliado en _____, distrito de _____, Provincia de _____, ante Ud. con el debido respeto me presento y digo:

SOLICITUD DE RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA para:

Constitución Modificación de Estatuto

Podrá indicar hasta 03 nombres y de forma opcional sus correspondientes abreviaturas tratándose de denominaciones.¹

Sólo se concederá la reserva de un nombre (completo o abreviado) de forma excluyente.

NOMBRE COMPLETO DE LA PERSONA JURÍDICA OBLIGATORIO	NOMBRE ABREVIADO DE LA PERSONA JURÍDICA OPCIONAL
1. _____ _____	1. _____ _____
2. _____ _____	2. _____ _____
3. _____ _____	3. _____ _____

TIPO DE PERSONA JURÍDICA: (Marque una opción)

S.A ASOCIACIÓN S.R.L COMITÉ S. CIVIL
 S.A.C E.I.R.L COOPERATIVA OSB

OTROS (precisar el tipo de persona jurídica) _____

NOMBRE (S) Y APELLIDOS DE TODOS LOS INTEGRANTES DE LA PERSONA JURÍDICA EN CONSTITUCIÓN O NOMBRE DE LA PERSONA JURÍDICA CONSTITUIDA EN CASO DE MODIFICACIÓN DE ESTATUTOS O NOMBRE DE LAS PERSONAS AUTORIZADAS PARA LA FORMALIZACIÓN (letra imprenta):

Lima, _____ de _____ del 20__

Firma del Solicitante

¹ También podrá solicitar la reserva de nombre ingresando a la página web www.sunarp.gob.pe, servicios en línea, donde podrá indicar hasta cinco (5) nombres y de forma opcional sus abreviaturas tratándose de denominaciones.

Anexo N°3: Solicitud de Registro de marca

 PERÚ		Presidencia del Consejo de Ministros	INDECOPI
DIRECCIÓN DE SIGNOS DISTINTIVOS			
SOLICITUD DE REGISTRO DE MARCA DE PRODUCTO / SERVICIO Y/O MULTICLASE			
1. DATOS DEL SOLICITANTE		<input type="checkbox"/> N° de Solicitantes (En caso de ser más de 1 solicitante llenar el anexo A por cada solicitante adicional)	
<input type="checkbox"/> PERSONA NATURAL		<input type="checkbox"/> PERSONA JURÍDICA	
Tipo de empresa (*) (marque de corresponder): <input type="checkbox"/> Micro <input type="checkbox"/> Pequeña <input type="checkbox"/> Mediana <input type="checkbox"/> Otra: _____			
Nombre o Denominación / Razón Social (conforme aparece en su documento de identidad o de constitución)			
Nacionalidad / País de Constitución:		Documento de Identidad (marcar y llenar según corresponda: Persona Natural: DNI <input type="checkbox"/> C.E. <input type="checkbox"/> PASAPORTE <input type="checkbox"/> / Persona Jurídica: RUC <input type="checkbox"/>	
Representante Legal (Llenado obligatorio en caso de ser Persona Jurídica):			
Domicilio para envío de notificaciones en el Perú			
Dirección:			
Distrito:		Provincia:	Departamento:
Referencias de domicilio:			
Correo electrónico		Número de teléfono fijo	
Casilla electrónica (previa suscripción de contrato con Indecopi)		Número de teléfono celular	
<input type="checkbox"/> Se adjunta documentación que acredita representación. <input type="checkbox"/> Documentación que acredita representación ha sido presentado en el expediente N°: _____ <small>(Este expediente no debe tener una antigüedad mayor de 05 años, conforme a lo establecido en el artículo 40 de la Ley N° 27444)</small>			
2. DATOS RELATIVOS AL SIGNO DISTINTIVO A REGISTRAR			
2.1. Tipo de Signo: <input type="checkbox"/> Denominativa <input type="checkbox"/> Denominativa con grafía <input type="checkbox"/> Mixta <input type="checkbox"/> Tridimensional <input type="checkbox"/> Figurativa <input type="checkbox"/> Otros: _____	2.2. Indicación del Signo (de ser solo denominativo)	2.3. Reproducción del Signo <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> PEGAR REPRODUCCIÓN DE LA MARCA DENOMINATIVA CON GRAFÍA, MIXTA, FIGURATIVA O TRIDIMENSIONAL </div> <small>Se sugiere enviar copia fiel del mismo logotipo, al correo: logos-dist@indecopi.gob.pe. (formato sugerido: JPG o TIFF, a 300 dpi y bordes entre 1 a 3 píxeles) Se considerarán los colores que se aprecian en la reproducción adjunta, salvo comunicación en contrario en cada expediente.</small>	
2.4. Precise si desea proteger el color o colores como parte de la Marca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> (en caso de NO MARCAR alguna opción, se protegerán los colores que aparecen en la reproducción adjunta)			

(*) De acuerdo con el D.S. 013-2013-PRODUCE será considerada como micro empresa, aquella que tenga ventas anuales no mayores a 150 U.I.T.; pequeña empresa, aquella que tenga ventas anuales no menores a 150 U.I.T. ni mayores a 1700 U.I.T.; y mediana empresa, aquella que

Anexo N°4: Cotización agencia de aduanas

SEÑORES : DECOSELVA S.A.C.	RUC : 2071472157
DIRECCIÓN : JR. JOSÉ GALVEZ 484 - VARINAOCHA, UCAVALI.	CONTACTO :
PRODUCTO : CARGA GENERAL	PUERTO DE SALIDA : CALLAO - PERU
ADUANA : MARITIMO	PUERTO DE LLEGADA : LE HAVRE - FRANCE
CANAL : ROJO	VALIDEZ : 30/11/2020

INFORMACIÓN REQUERIDA		**DERECHOS ADUANEROS**	
FOB	: 0.00	AD VALOREM	0.00
FLETE	: 651.00	IGV	0.00
SEGURO	: 0.00	IPM	0.00
VALOR CIF	: 0.00	PERCEPCIÓN	0.00
TP. CAMBIO	: 3,5820	DERECHOS ADUANEROS DÓLARES	\$ 0.00
INCOTERM	: FOB	DERECHOS ADUANEROS SOLES	S/. 0.00

AGENCIAMIENTO DE CARGA:

DESCRIPCIÓN DEL ARTÍCULO	CARACTERÍSTICAS	MONEDA	PRECIO UNIT.	CANTIDAD	IGV	IMPORTE
FLETE MARITIMO	-	DOLARES	870.00	1	0.00	870.00
IMPORTE TOTAL DÓLARES						\$ 870.00

AGENCIAMIENTO DE ADUANAS:

DESCRIPCIÓN DEL ARTÍCULO	CARACTERÍSTICAS	MONEDA	PRECIO UNIT.	CANTIDAD	IGV	IMPORTE
COMISION DE ADUANAS*	-	DOLARES	150.00	1	27.00	177.00
GASTO OPERATIVO*	-	DOLARES	80.00	1	14.40	94.40
AFORO FISICO*	-	DOLARES	40.00	1	7.20	47.20
DEPOSITO TEMPORAL*	-	DOLARES	630.00	1	113.40	743.40
IMPORTE TOTAL DÓLARES						\$ 1,062.00
TOTAL PROFORMA A PAGAR SOLES						S/0.00
TOTAL PROFORMA A PAGAR DÓLARES						\$ 1,932.00

VALORES APROXIMADOS Y A VARIACIÓN SEGÚN COSTOS REALES DEL DESPACHO

SIRVASE A CANCELAR EL TOTAL DE LA PROFORMA EN CUALQUIERA DE NUESTRAS CUENTAS:

BANCOS	MONEDA	NÚMERO DE CUENTA	CÓDIGO DE CUENTA INTERBANCARIA
BANCO DE CREDITO DEL PERÚ	DÓLARES	193-2475161-1-35	00-219300247516-1135-11
BANCO DE CREDITO DEL PERÚ	SOLES	193-2527687-0-90	00-219300252768-7090-11
BBVA BANCO CONTINENTAL	DÓLARES	0011-0183-1001001273-81	011-183-000100127381-10
BBVA BANCO CONTINENTAL	SOLES	0011-0183-1701001273-73	011-183-000100127373-17

Anexo N°5: Certificado de origen

N° # certificado

CERTIFICADO DE ORIGEN ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION

PAIS EXPORTADOR: PERÚ

PAIS IMPORTADOR: CHILE

N° de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS
1	42023900	CARTERAS DE CAUCHO CON ASAS

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial N° F01-00250393 cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) ALC Perú-Chile de conformidad con el siguiente desglose:

N° de Orden (1)	NORMAS (3)
1	Capítulo 4, Artículo 4.2, Párrafo (j)

Declaro bajo juramento, en cumplimiento de las normas de origen, que los datos consignados son fidedignos.

Fecha:

Sello y firma del Representante Legal del exportador o productor:

OBSERVACIONES:

1 / 1

CERTIFICACION DE ORIGEN
Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de LIMA a los días del mes de de
_____ Sello y firma Entidad Certificadora

Notas: (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente, se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.
 (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de alcance regional o de alcance parcial, indicando número de registro.
 (3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.
 - El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.

Anexo N°6: Contrato de compra venta

CONTRATO DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: DECKOSELVA S.A.C. empresa constituida bajo las leyes de la República del Perú, debidamente representada por su Gerente General., Lic Arnold Felipe Diaz Roca, con domicilio fiscal en Jr. José Gálvez 487, distrito de Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, país de Perú, a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte,, con domicilio en, país de; a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, en las cláusulas siguientes:

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

- 1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.
En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Específica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.
- 1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:
 - a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Ingles) y,
 - b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.
- 1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.
- 1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.
- 1.5. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará valida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLAUSULA SEGUNDA:

- 2.1. Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá los siguientes productos: pisos de madera de la especie forestal “Shihuahuaco” (“Cumarú”), de medidas 21x145x900 mm / 0.83x5.7x35.4), boleado en las 4 aristas con radio 3 mm, anti slip, y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con el artículo pactado.
- 2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

PLAZO DE ENTREGA

CLAUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega en un plazo de 20 días luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las partes acuerdan el precio de USD en valor FOB por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en la respectiva fecha.

A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto.

El precio ofrecido con mayor frecuencia es sobre la base del Incoterms FOB (“Free on Board”) si el envío se hará por vía marítima.

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EL VENDEDOR** deberá realizarse por pago adelantado equivalente al SESENTA PORCIENTO (50 %) de la fecha de emisión de la Orden de

Compra y el saldo ascendente al CUARENTA PORCIENTO (50%) contra Bill of Lading (B/L).

Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y **EL COMPRADOR** considerara haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de **EL VENDEDOR** y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA SEXTA:

Si una de las Partes no paga las sumas de dinero en la fecha acordada, la otra Parte tendrá derecho a intereses sobre la suma por el tiempo que debió ocurrir el pago y el tiempo en que efectivamente se pague, equivalente al UNO POR CIENTO (1 %) por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de QUINCE PORCIENTO (15 %) del total de este contrato.

RETENCION DE DOCUMENTOS

CLAUSULA SEPTIMA:

Las Partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad de **EL VENDEDOR** hasta que se haya completado el pago del precio por parte de **EL COMPRADOR**.

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA OCTAVA:

Las partes han acordado una transacción comercial de índole internacional bajo el Incoterm 2010, FOB.

Obligaciones de las partes son las siguientes:

- Del vendedor

✓ Suministrar mercancía y factura según contrato.

- ✓ *Despachar la mercancía de exportación, solicitando y obteniendo los permisos correspondientes, y pagando los impuestos y derechos exigibles.*
- ✓ *Entregar la mercancía a bordo del buque elegido por el comprador en el puerto convenido.*
- ✓ *Responsabilizarse de riesgos y costos relacionados con la mercancía hasta la entrega en el buque.*
- ✓ *Prestar ayuda al comprador a expensas de éste para obtener documentos necesarios para la importación.*

- *Del comprador*

- ✓ *Pagar el precio según detalle el contrato de compraventa.*
- ✓ *Despachar de importación la mercancía, y obtener las autorizaciones y licencias pertinentes, al tiempo que paga los derechos e impuestos necesarios.*
- ✓ *Aceptar la entrega de la mercancía si se realiza según lo convenido.*

RETRASO DE ENVIOS

CLAUSULA NOVENA:

EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar a **EL VENDEDOR** el pago de daños equivalente al 0,3 % del precio de los productos por cada día de retraso, a menos que se comuniquen las causas de fuerza mayor por parte del **EL VENDEDOR** a **EL COMPRADOR**.

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLAUSULA DECIMA:

EL COMPRADOR procederá a inspeccionar los productos tan pronto sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a **EL VENDEDOR** cualquier inconformidad con los productos dentro de 10 días calendario en que **EL COMPRADOR** descubra dicha inconformidad y deberá probar a **EL VENDEDOR** que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de **EL VENDEDOR**.

En cualquier caso, **EL COMPRADOR** no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad.

Los productos se recibirán de conformidad con el Contrato a pesar de discrepancias menores que sean usuales en el comercio del producto en particular.

Si dicha inconformidad es notificada por **EL COMPRADOR, EL VENDEDOR** deberá tener las siguientes opciones:

a) Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador; o.

b) Reintegrar a **EL COMPRADOR** el precio pagado por los productos sujetos a inconformidad.

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLAUSULA DECIMO PRIMERA:

EL COMPRADOR deberá informar inmediatamente a **EL VENDEDOR** de cualquier reclamo realizado contra **EL COMPRADOR** de parte de los clientes o de terceras partes en relación con los productos enviados o sobre los derechos de propiedad intelectual relacionado con estos.

EL VENDEDOR deberá informar inmediatamente a **EL COMPRADOR** de cualquier reclamo que pueda involucrar la responsabilidad de los productos por parte de **EL COMPRADOR**.

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:

No se aplicará ningún cargo por terminación ni a **EL VENDEDOR** ni a **EL COMPRADOR**, ni tampoco ninguna de las partes será responsable, si el presente acuerdo se ve forzado a cancelarse debido a circunstancias que razonablemente se consideren fuera de control de una de las partes.

La parte afectada por tales circunstancias deberá notificar inmediatamente a la otra parte.

RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS

CLAUSULA DECIMO TERCERA:

A menos que se estipule de otra forma por escrito, toda la disputa surgida en conexión con el presente contrato deberá ser finalmente resueltas por la ley de la Cámara de Comercio de Lima y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las cortes del Perú a las cuales las partes por este medio nominan excepto que una parte deseara buscar un procedimiento arbitral en concordancia con las reglas de arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional por uno o más árbitros nombrados de conformidad con dichas reglas.

El arbitraje será de derecho y se sujetará a las normas de procedimiento establecidas por el Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Lima.

Cualquier divergencia derivada o relacionada con el presente contrato se resolverá definitivamente con el Reglamento de Conciliación y Arbitraje de la 81 Cámara de Comercio Internacional por uno o más árbitros nombrados conforme a este Reglamento.

Toda cuestión relacionada con el presente contrato que no esté expresa o tácitamente establecida por las disposiciones de este Contrato se regirá por los principios legales generales reconocidos en comercio internacional, con exclusión de las leyes nacionales

ENCABEZADOS

CLAUSULA DECIMO CUARTA:

Los encabezados que contiene este acuerdo se usan solamente como referencia y no deberán afectar la interpretación del mismo.

NOTIFICACIONES

CLAUSULA DECIMO QUINTA:

Todas las notificaciones realizadas en base al presente acuerdo deberán constar por escrito y ser debidamente entregadas por correo certificado, con acuse de recibo, a la dirección de la otra parte mencionada anteriormente o a cualquier otra dirección que la parte haya, de igual forma, designado por escrito a la otra parte.

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DECIMO SEXTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas Partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de Lima, a los dias de de

.....

EL VENDEDOR

.....

EL COMPRADOR

ANEXO 7: Modelo de Certificación FSC



Por la presente NEPCon OÜ confirma que el sistema de Gestión forestal de madera controlada de

Grupo Vargas Negocios Amazónicos SAC

C.F.B. Km. 13.200, C.F.B. Km. 13.200, Distrito de Yarinacocha
Ucayali
Departamento de Ucayali
Peru

ha sido evaluado y certificado cumpliendo los requerimientos de los estándares

FSC-STD-30-010 V2-0 EN Controlled Wood Standard for FM enterprises

El certificado es válido desde el 02-09-2016 hasta el 01-09-2021
Fecha de esta versión del certificado: 14-03-2019

Alcance del certificado
Tipo de certificado: Individual, Gestión forestal de madera controlada

Código de registro del certificado
NC-CW/FM-007511
RA-CW/FM-007511

Código de licencia de uso de la marca
FSC-C130393


Laura Terrali Kohler
Director, NEPCon Assurance
Filosoofi 31, Tartu
Estonia

ANEXO 8: Tabla de sueldos 2021 - 2025

CARGO DEL TRABAJADOR	PLAZAS	REMUNERACIÓN MENSUL BRUTO (S/.)	REMUNERACIÓN MENSUL BRUTO (S/.)	REMUNERACIÓN ANUAL (S/.)	GRATIFICACIÓN	CONTRIBUCIONES		TOTAL BRUTO A PAGAR	BRUTO A PAGAR ANUAL X PLAZA	BRUTO A PAGAR MENSUAL X PLAZA
						C.T.S. (8.33%)	ESSALUD (9%)			
Gerente General	1	S/. 2,000.00	S/. 2,000.00	S/. 24,000.00	S/. 2,000.00	S/. 2,333.33	S/. 2,340.00	S/. 30,673.33	S/. 30,673.33	S/. 2,556.11
Jefe de Administración y Finanzas	1	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 18,000.00	S/. 1,500.00	S/. 1,750.00	S/. 1,755.00	S/. 23,005.00	S/. 23,005.00	S/. 1,917.08
Jefe de Logística	1	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 18,000.00	S/. 1,500.00	S/. 1,750.00	S/. 1,755.00	S/. 23,005.00	S/. 23,005.00	S/. 1,917.08
Jefe de Comercial	1	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 18,000.00	S/. 1,500.00	S/. 1,750.00	S/. 1,755.00	S/. 23,005.00	S/. 23,005.00	S/. 1,917.08
Contador (tercero)	1	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 3,600.00	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 3,600.00	S/. 3,600.00	S/. 300.00
TOTALES AÑO 2021								S/. 103,288.33	S/. 103,288.33	S/. 8,607.36
Gerente General	1	S/. 2,000.00	S/. 2,000.00	S/. 24,000.00	S/. 2,000.00	S/. 2,333.33	S/. 2,340.00	S/. 30,673.33	S/. 30,673.33	S/. 2,556.11
Jefe de Administración y Finanzas	1	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 18,000.00	S/. 1,500.00	S/. 1,750.00	S/. 1,755.00	S/. 23,005.00	S/. 23,005.00	S/. 1,917.08
Jefe de Logística	1	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 18,000.00	S/. 1,500.00	S/. 1,750.00	S/. 1,755.00	S/. 23,005.00	S/. 23,005.00	S/. 1,917.08
Jefe de Comercial	1	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 18,000.00	S/. 1,500.00	S/. 1,750.00	S/. 1,755.00	S/. 23,005.00	S/. 23,005.00	S/. 1,917.08
Contador (tercero)	1	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 3,600.00	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 3,600.00	S/. 3,600.00	S/. 300.00
TOTALES AÑO 2022								S/. 103,288.33	S/. 103,288.33	S/. 8,607.36
Gerente General	1	S/. 2,000.00	S/. 2,000.00	S/. 24,000.00	S/. 2,000.00	S/. 2,333.33	S/. 2,340.00	S/. 30,673.33	S/. 30,673.33	S/. 2,556.11
Jefe de Administración y Finanzas	1	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 18,000.00	S/. 1,500.00	S/. 1,750.00	S/. 1,755.00	S/. 23,005.00	S/. 23,005.00	S/. 1,917.08
Jefe de Logística	1	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 18,000.00	S/. 1,500.00	S/. 1,750.00	S/. 1,755.00	S/. 23,005.00	S/. 23,005.00	S/. 1,917.08
Jefe de Comercial	1	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 18,000.00	S/. 1,500.00	S/. 1,750.00	S/. 1,755.00	S/. 23,005.00	S/. 23,005.00	S/. 1,917.08
Contador (tercero)	1	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 3,600.00	S/. 300.00	S/. 350.00	S/. 351.00	S/. 4,601.00	S/. 4,601.00	S/. 383.42
TOTALES AÑO 2023								S/. 104,289.33	S/. 104,289.33	S/. 8,690.78
Gerente General	1	S/. 2,000.00	S/. 2,000.00	S/. 24,000.00	S/. 2,000.00	S/. 2,333.33	S/. 2,340.00	S/. 30,673.33	S/. 30,673.33	S/. 2,556.11
Jefe de Administración y Finanzas	1	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 18,000.00	S/. 1,500.00	S/. 1,750.00	S/. 1,755.00	S/. 23,005.00	S/. 23,005.00	S/. 1,917.08
Jefe de Logística	1	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 18,000.00	S/. 1,500.00	S/. 1,750.00	S/. 1,755.00	S/. 23,005.00	S/. 23,005.00	S/. 1,917.08
Jefe de Comercial	1	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 18,000.00	S/. 1,500.00	S/. 1,750.00	S/. 1,755.00	S/. 23,005.00	S/. 23,005.00	S/. 1,917.08
Contador (tercero)	1	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 3,600.00	S/. 300.00	S/. 350.00	S/. 351.00	S/. 4,601.00	S/. 4,601.00	S/. 383.42
TOTALES AÑO 2024								S/. 104,289.33	S/. 104,289.33	S/. 8,690.78
Gerente General	1	S/. 2,000.00	S/. 2,000.00	S/. 24,000.00	S/. 2,000.00	S/. 2,333.33	S/. 2,340.00	S/. 30,673.33	S/. 30,673.33	S/. 2,556.11
Jefe de Administración y Finanzas	1	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 18,000.00	S/. 1,500.00	S/. 1,750.00	S/. 1,755.00	S/. 23,005.00	S/. 23,005.00	S/. 1,917.08
Jefe de Logística	1	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 18,000.00	S/. 1,500.00	S/. 1,750.00	S/. 1,755.00	S/. 23,005.00	S/. 23,005.00	S/. 1,917.08
Jefe de Comercial	1	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 18,000.00	S/. 1,500.00	S/. 1,750.00	S/. 1,755.00	S/. 23,005.00	S/. 23,005.00	S/. 1,917.08
Contador (tercero)	1	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 3,600.00	S/. 300.00	S/. 350.00	S/. 351.00	S/. 4,601.00	S/. 4,601.00	S/. 383.42
TOTALES AÑO 2025								S/. 104,289.33	S/. 104,289.33	S/. 8,690.78

ANEXO 9: Tabla de costos operativos 2021-2025

2021													
COSTOS OPERATIVOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Costo de Materia Prima	33,154.63		33,154.63		33,154.63		33,154.63		33,154.63		33,154.63		198,927.75
Costo Logístico	2,955.42		2,955.42		2,955.42		2,955.42		2,955.42		2,955.42		17,732.50
Costo Embarque	1,855.50		1,855.50		1,855.50		1,855.50		1,855.50		1,855.50		11,133.00
TOTAL	37,965.54	-	227,793.25										
2022													
Costo de Materia Prima	37,900.28		37,900.28		37,900.28		37,900.28		37,900.28		37,900.28		227,401.65
Costo Logístico	3,378.45		3,378.45		3,378.45		3,378.45		3,378.45		3,378.45		20,270.67
Costo Embarque	2,121.09		2,121.09		2,121.09		2,121.09		2,121.09		2,121.09		12,726.54
TOTAL	43,399.81	-	260,398.86										
2023													
Costo de Materia Prima	43,295.18		43,295.18		43,295.18		43,295.18		43,295.18		43,295.18		259,771.05
Costo Logístico	3,859.35		3,859.35		3,859.35		3,859.35		3,859.35		3,859.35		23,156.10
Costo Embarque	2,423.02		2,423.02		2,423.02		2,423.02		2,423.02		2,423.02		14,538.09
TOTAL	49,577.54	-	297,465.24										
2024													
Costo de Materia Prima	48,189.05		48,189.05		48,189.05		48,189.05		48,189.05		48,189.05		289,134.30
Costo Logístico	4,295.59		4,295.59		4,295.59		4,295.59		4,295.59		4,295.59		25,773.55
Costo Embarque	2,696.90		2,696.90		2,696.90		2,696.90		2,696.90		2,696.90		16,181.41
TOTAL	55,181.54	-	331,089.26										
2025													
Costo de Materia Prima	53,636.63		53,636.63		53,636.63		53,636.63		53,636.63		53,636.63		321,819.75
Costo Logístico	4,781.19		4,781.19		4,781.19		4,781.19		4,781.19		4,781.19		28,687.14
Costo Embarque	3,001.77		3,001.77		3,001.77		3,001.77		3,001.77		3,001.77		18,010.65
TOTAL	61,419.59	-	368,517.54										

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 10: Modelo Canvas

<p>SOCIOS CLAVE</p> <p>Proveedores</p> <p>Empresa de transporte interno</p>	<p>ACTIVIDADES CLAVE</p> <p>Compra de madera certificada</p> <p>Ventas</p>	<p>PROPUESTA DE VALOR</p> <p>Pisos de madera certificada de mayor duración y resistencia a condiciones climáticas radicales</p>	<p>RELACIÓN CON LOS CLIENTES</p> <p>Asesorías y servicio post venta</p>	<p>SEGMENTO DE MERCADO</p> <p>Tiendas retail del sector construcción.</p>
<p>RECURSOS CLAVE</p>		<p>CANALES</p> <p>Distribuidores</p>		
<p>ESTRUCTURA DE COSTES</p> <p>Costos variables en relación a los requisitos del cliente.</p>			<p>FUENTES DE INGRESOS</p> <p>Venta directa de los pisos de madera</p>	