

REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

Proyecto de exportación de cabo de madera de pino al mercado de Perú

Autor: Bernardo Magaña Hernández

**Tesina presentada para obtener el título de:
Lic. En Comercio internacional**

**Nombre del asesor:
Maria de la Luz Ponce Avila**

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación "Dr. Silvio Zavala" que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo "Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada", se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.



282T=D
OP48=F

UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA



ESCUELA DE COMERCIO INTERNACIONAL

“ PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CABO DE MADERA DE PINO AL MERCADO DE PERU”

2
5
6
11
12

TESINA

Que para obtener el titulo de :
LICENCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL

Presenta:

Bernardo Magaña Hernández

Asesor:

L.C.I. MARIA DE LA LUZ PONCE AVILA

No. De acuerdo LCI 000201 CLAVE 16PSU0011T

13
16
16
17
17
17
18
18



3.- Selección del Mercado Meta.

3.1 Situación actual del sector de que se trate: en los ámbitos global y domestico y en los mercados preseleccionados.	20
3.2 Selección del país meta.	27
3.3 Aspectos cualitativos del mercado. Características y segmentación del mercado Practicas comerciales y situación general de precios, canales y promoción.	30
3.4 Aspectos cuantitativos del mercado Medición y tendencias del consumo y de las importaciones, en valor y/o en volumen.	37
3.5 Barreras de acceso al mercado.	38
3.6 Análisis de la competencia tanto domestica como internacional.	40
3.7 Análisis del macroentorno, detección de oportunidades y amenazas.	41

4.- Aspectos Operacionales.

4.1 Definición de objetivos y metas en el mercado seleccionado.	46
4.2 Adecuación de la mezcla de mercadotecnia.	46
4.3 Estrategia de entrada al mercado.	48
4.4 Cotizaciones, INCOTERMS, transporte, seguros.	49
4.5 Envase y embalaje.	52
4.6 Contratos y formas de pago.	53
4.7 Programa de actividades a corto plazo.	55

5.- Aspectos Financieros.

5.1 Inversiones.	56
5.1.1 Capital de trabajo.	
5.1.2 Inversión fija.	
5.1.3 Inversión diferida.	
5.2 Estructura financiera.	57
5.3 Presupuesto de ingreso.	57
5.4 Presupuesto de egreso.	57
5.5 Principales razones financieras.	60
5.6 Punto de equilibrio.	60
5.7 Estado de Resultados.	61
5.8 TIR.	62

INTRODUCCION

La industria del palo de escoba no es muy conocida por muchos esto dio la pauta para pensar en la creación de una industria que se dedicara a la transformación del bastón en cuadro a bastón boleado de madera, debida a que la gran mayoría de personas que se encuentran en el sector maderero se dedican a la venta de maderas y tableros. INDUSTRIAS GOES DEL PACIFICO vio esto y esta tratando de aprovecharlo.

AGRADECIMIENTO.

Quisiera agradecer a la Lic María de la Luz Ponce Avila. Por brindarme sus conocimientos, además de la paciencia y dedicación brindada para la realización de este Proyecto con el cual culmino mis estudios universitarios. A los profesores que me apoyaron.

Pero principalmente quiero agradecer de corazón todos sus esfuerzos y consejos que medio para llegar a donde estoy ahora, a mi Señora Madre este proyecto es dedicado a ti y a mi Papá.

Ahora las preguntas que nos tendríamos que hacer serian ¿Tenemos verdaderas posibilidades de entrar el mercado extranjero(Perú)? Si la respuesta es si, ¿ Nuestros clientes nos preferirian porqué razones calidad, precio, etc.? y al ultima y mas importante ¿ tendríamos la capacidad para competir con las demás empresas abastecedoras de palo de escoba? .

Es por eso que se realizo esta investigación.

INTRODUCCION

La industria del palo de escoba no es muy conocida por muchos esto dio la pauta para pensar en la creación de una industria que se dedicara a la transformación del bastón en cuadro a bastón boleado de madera, debida a que la gran mayoría de personas que se encuentran en el sector maderero se dedican a la venta de madera en rollo o como tablones. **INDUSTRIAS GOES DEL PACIFICO** vio esto y esta tratando de aprovecharlo.

Nuestro producto no es reconocido a nivel nacional ni internacional pero es por esto que estamos trabajando, para lograr este reconocimiento en todos los niveles posibles. La forma en que se piensa hacer es con madera de alta calidad y abasternos de los aserraderos que cumplan con todos los requisitos legales para el aprovechamiento forestal de sus predios.

Con estas dos características pensamos ser parte importante dentro del sector y poder competir a nivel internacional con éxito.

Ahora las preguntas que nos tendríamos que hacer serian ¿Tenemos verdaderas posibilidades de entrar el mercado extranjero(Perú)? Si la respuesta es si, ¿ Nuestros clientes nos preferirían porqué razones calidad, precio, etc..? y al ultima y mas importante ¿ tendríamos la capacidad para competir con las demás empresas abastecedoras de palo de escoba? .

Es por eso que se realizo esta investigación.

- El sector que se maneja de compra de palo de escoba es amplia y poco explotado.

- Afinidad cultural. **RESUMEN EJECUTIVO**

- Facilidad de distribución del producto.

INDUSTRIAS GOES DEL PACIFICO, es una microempresa que nace con la inquietud de satisfacer un mercado poco explotado en el ramo maderero, **INDUSTRIAS GOES DEL PACIFICO** es una empresa joven se encuentra en el municipio de Coalcoman, Mich, esto debido a la capacidad forestal y la calidad de la madera que en este se maneja. Su gerente es el dueño y único responsable del funcionamiento de toda la empresa.

- Concentra la mayor parte de la actividad económica del país donde la base

El giro de la empresa es la transformación del cuadro de madera a bastón de madera para escoba, y la comercialización del mismo (bastón de madera) a las empresa dedicadas a la creación de escobillas y traperos, siendo uno de sus objetivos cerrar el ciclo para la realización de escobas y trapeadores. se llevan

acabo en Lima.

Con una capacidad mínima instalada de 100,000 bastones mensuales, creemos que **INDUSTRIAS GOES DEL PACIFICO** tiene las bases para poder ser una gran competidor dentro del mercado nacional e internacional.

exportación que podemos asegurar que el PROYECTO DE EXPORTACION

Perú fue elegido de entre 4 países esto debido a: y como objetivo personal me

gustaría concretarlo.

- Lo que representa México para Perú
- El sector al que pertenece el palo de escoba representa una parte importante del PIB de Perú.

- El sector que se maneja de compra de palo de escoba es amplia y poco explotado.
- Afinidad cultural.
- Facilidad de distribución del producto.

Lima el área metropolitana de Perú se determino como nicho de mercado debido a que:

- La región de Lima es la que contribuye con un 60% de las compras nacionales.
- Concentra la mayor parte de la actividad económica del país donde la base industrial es diversa incluyendo rubros tan variados como alimento, textiles, productos químicos, plásticos, papel, caucho, metales básicos.
- Dentro de Lima se encuentra mas del 75% de las fabricas productoras de escoba, por lo cual la mayoría de las transacciones comerciales se llevan acabo en Lima.

El precio que manejamos dentro del sector al que pertenecemos es sumamente competitivo, es por esto y otros factores previstos dentro del proyecto de exportación que podemos asegurar que el PROYECTO DE EXPORTACION DE PALO DE ESCOBA A PERU es viable y como objetivo personal me gustaría concretarlo.

planta es operada por 7 personas, las cuales se dividen en obreros y personal administrativo.

I. La Empresa y el Personal Clave. PACIFICO, esta integrada por dos accionistas.

Con un Capital Social de \$5,000 dls.

1.1. Antecedentes de la Empresa: **INDUSTRIAS "GOES" DEL PACIFICO**, es una empresa dedicada a la transformación de madera de pino en cuadro, a bastón de madera boleado (palos de escoba) y cabos de madera de diferentes medidas y circunferencias una microempresa que nace con la inquietud de satisfacer un mercado poco explotado y como finalidad primordial ser la empresa de mayor producción de palos de escoba a nivel nacional con una capacidad mínima instalada de 100, 000 bastones por mes, después de realizar los estudios pertinentes los resultados arrojaron que este mercado es atendido por pocas empresas por lo cual su penetración en el mercado es medianamente sencillo y su demanda para la realización de escobas, trapeadores y cabos a nivel nacional e internacional es muy fuerte. La empresa se encuentra en el municipio de Coalcomán, Michoacán, este municipio se caracteriza por poseer un alto potencial en la producción de madera de pino de primera calidad, siendo este el principal abastecedor¹ de madera en el estado de Michoacán el cual cuenta con mas de 30 aserraderos. La población económicamente activa de esa región se dedica en su mayoría a las actividades forestales, es por eso que las instalaciones de la fabrica se establecieron en ese municipio, para así poder disponer de materia prima rápidamente y darle valor agregado a la madera dentro del mismo municipio, así mismo contar con las características físicas deseadas y mano de obra especializada dentro del ramo maderero. La

¹ Anexo.

² Anexo.

planta es operada por 7 personas, las cuales se dividen en obreros y personal administrativo.

INDUSTRIAS "GOES" DEL PACIFICO, esta integrada por dos accionistas.

Con un Capital Social de \$5,000 dls.

Las oficinas y la planta transformadora están ubicadas: en Mariano Matamoros número 55.

Coalcomán.

Michoacán, México.

teléfonos 01 (424) 5330037. 5330407.

correo electrónico licrge77@hotmail.com

1.2. Misión.

Ofrecer un producto que cumpla con los estándares y normas de calidad requeridos en el mercado nacional e internacional, sin descuidar nuestro medio ambiente y así cumplir con las normas ecológicas.²

1.2.2. Objetivos.

a.- Lograr abastecer el mercado nacional de bastones de madera para las fabricas productoras de artículos para limpieza, cumpliendo con las normas ecológicas para la conservación de nuestros bosques.

b.- Ser una empresa creadora de fuentes de empleo en la región, en la cual nuestros obreros gocen de un salario superior dentro del ramo.

mediante la creación de políticas, reglas y procedimientos.

b.- Incrementar la cartera de clientes en un 50 % anualmente.

¹ Anexo.

² Anexo.

- c.- Dar la capacitación necesaria y constante al personal, basándose en las necesidades que se presenten y vayan surgiendo dentro de la empresa, tanto en el campo productivo como en el administrativo y poder lograr así la optimización de los recursos para el establecimiento de tiempos y movimientos.
 - d.- Lograr la diversificación de productos dentro de la planta (escobas, trapeadores, recogedores, jalón, ganchos para colgar la ropa, destapa caños, cepillos de limpieza entre otros) completar el círculo productivo.
 - e.- Obtener tecnología de punta para superarnos en cuanto a calidad se refiere y lograr el total aprovechamiento de la madera y con esto tener los volúmenes deseados y así abaratar costos.
 - f.- Crear un ambiente de cordialidad y respeto dentro del campo laboral.
 - g.- Mejora de las instalaciones.
 - h.- Consumir todo el bastón de madera de pino cuadrado que se produzca en la región con la finalidad de ser el primer proveedor del producto a nivel nacional.
 - i.- Encontrar mercados que utilicen productos en los cuales se aprovechen los desechos de los aserraderos.
 - j.- Consumir la materia prima de los aserraderos que obtengan sus permisos forestales legalmente, para evitar la tala inmoderada y clandestina de nuestros bosques.
- 1.2.3. Metas.**
- a.- Establecer el departamento de producción organizando al personal mediante la creación de políticas, reglas y procedimientos.
 - b.- Incrementar la cartera de clientes en un 50 % anualmente.
 - c.- Producir 400,000 bastones boleados mensuales para el mercado nacional.

- d.- Tener presencia en el mercado nacional en un año como productores de palos de escoba de primera calidad y en el mercado internacional cuatro años.
- e.- Exportar 84,000 bastones de primera calidad mensualmente e incrementar esta cantidad en un 28% el primer año de su exportación.
- f.- Crear el departamento de Finanzas y Recursos humanos.
- g.- Tener una adecuada clasificación de personal para no duplicar funciones innecesarias.
- h.- Recuperar lo invertido en maquinaria y en capacitación en un plazo de un año.
- i.- Competir favorablemente en el mercado nacional a más tardar en un año.
- j.- Localización de un mercado internacional para nuestros productos a más tardar en dos años.

Matriz de Boston Consulting Group

1.2.4. Filosofía de la Empresa.

Darles a nuestros empleados las herramientas necesarias para el buen desempeño laboral dentro de la empresa y el lugar ideal de trabajo para conocer cada día más y más sobre lo que hacemos y sobre lo que hay a nuestro alrededor.

1.2.5. Visión.


Buscamos ser la empresa líder en nuestro ramo respetando los recursos naturales y proveer al mercado de un producto de la mas alta calidad llevando a la empresa a los primeros lugares de competitividad a nivel nacional e internacional.

1.3 Portafolio de Negocios.

Líneas de Productos

- Bastón de madera de pino boleado de primera calidad al natural.
- Bastón de madera de pino boleado de primera calidad recubierto con pintura vinílica.
- Bastón de madera de pino boleado de primera calidad recubierto con barniz
- Bastón de madera de pino boleado de segunda calidad al gusto del cliente mediante pedidos especiales (no es línea principal de producción).

Matriz de Boston Consulting Group.

<p>ESTRELLA</p>	 <p>Bastón de madera de pino boleado</p> <p>INTERROGACIONES</p>
<p>VACAS DE EFECTIVO</p>	<p>PERROS</p>

lograr cumplir con nuestro cometido que es brindar la más alta calidad dentro del mercado.

1.4. Cadena de Valor y Procesos Medulares.

1.4.1. Cadena de Valor.

Logística Interna: En **INDUSTRIAS “GOES” DEL PACIFICO** contamos con materia prima de primera calidad, esa materia es adquirida a través de nuestros proveedores, quienes se encargan de llevarla hasta nuestras instalaciones donde al llegar es revisada por el gerente para que cumpla con las especificaciones de compra requeridas, si la madera no cumple con la especificaciones es devuelta y por convenio con los proveedores será sustituida inmediatamente.

Materia prima directa: La materia prima directa es comprada en los aserraderos del municipio, que cumplan con los permisos de la secretaria encargada de los recursos naturales³, esto debido a que uno de nuestros intereses prioritarios es la conservación de nuestros bosques y todo lo referente en materia forestal, de este modo ayudamos a los aprovechamientos forestales racionales y así poder permanecer la supervivencia de los árboles en los bosques de nuestro país.

Operaciones: Dentro del proceso productivo existen tres etapas en la cual se consume la materia prima que se consume en las instalaciones de **INDUSTRIAS “GOES” DEL PACIFICO** es de primera calidad, la cual debe de cumplir con las características necesarias a nuestras especificaciones de compra para

³ Anexo.

lograr cumplir con nuestro cometido que es brindar la más alta calidad dentro del mercado.⁴

Materia prima indirecta: Lijas, cuchillas, Valeros, Tornillos, Rodillos, Grasa, Consumibles, estas materias primas indirectas son adquiridas con diferentes proveedores dentro del mismo municipio lo cual hace más bajos los costo por la gran cantidad de industria forestal que se ubica en esta zona.

Equipo y maquinaria: Boleadora, Cabeceadora, Pulidora, Dimensionadora. Esta maquinaria es especializada y dentro de las maquinas las cuchillas que se manejan son especiales para el trato que se le debe de dar a la madera para no maltratarla y lograr un boleado perfecto y no tener que pintar o barnizar a menos que el cliente así lo especifique, también tenemos la capacidad de ajustar las cuchillas para darle el corte a las dimensiones deseadas sin tener que estar midiendo bastón por bastón y así se evita casi al 100% las fallas de las dimensiones especificadas por los clientes. Creemos que con esta maquinaria y la calidad de la madera que se maneja dentro de **INDUSTRIAS "GOES" DEL PACIFICO** podemos competir nacional e internacionalmente en cuanto a calidad se refiere.

Operaciones: Dentro del proceso productivo existen tres etapas en la cual se checa la calidad con la que se esta fabricando el palo de escoba, el encargado del control de calidad verifica en las tres etapas donde el bastón sufre mayor modificación para así constatar que el producto realmente sea de primera

⁴ Anexo.

calidad, para que el bastón de madera boleado sea de primera calidad debe contar con ciertas especificaciones técnicas y físicas las cuales se manejan tanto en el mercado nacional como en el internacional.⁵

Logística Externa: Cuando es terminado el pedido y la mercancía esta terminada en su totalidad y cumple con las características de compra que nuestro cliente pidió, se procede a transportar la mercancía a su destino final contando con los datos específicos de la cantidad, calidad y dimensiones del bastón de madera de pino boleado que va ser transportado, se subcontrata el transporte necesario con conocimiento pleno del cliente para que él mismo tome la decisión si su mercancía viaja asegurada o no.

Proceso Productivo: El proceso productivo inicia cuando se tiene la orden de compra, en la cual se especifican las medidas de los bastones, el primer paso es el ajuste de las cuchillas para darle la dimensión al boleado y así poder continuar con la transformación hasta llegar al resultado final, bastón boleado de madera de pino.⁶

Mercadotecnia y ventas:

a.- Los clientes directos de **INDUSTRIAS "GOES" DEL PACIFICO** son fabricantes de productos de limpieza tales como trapeadores, escobas con distintos cepillos y para diferentes usos, recogedores, y demás. Por lo cual el contacto es directamente con los dueños de estas empresas o con el departamento encargado del abastecimiento de las materias primas para la fabricación de sus productos finales. Ellos son los encargados de darnos todas

⁵ Anexo.

⁶ Anexo.

las especificaciones del bastón de madera, como son el nivel de calidad requerido, diámetros, medidas, como quieren que se transporte la mercancía.

Las ordenes de compras son firmadas por el o los encargados de las compras donde se especifica si las condiciones de lo adquirido son las correctas. y en las

b.- Incrementar la cartera de clientes participando dentro de exposiciones y ferias tanto nacionales como internacionales dando a conocer la calidad de nuestro producto.

c.- En esta primera etapa de iniciación nuestras ventas directas son enfocadas a los fabricantes de escobas, trapeador, recogedor, azadones, cepillos para jardinería, entre otros, esto sin olvidarnos que uno de nuestros objetivos es la diversificación de productos y ventas de productos terminados. hacerles llegar

Servicio:

a.- Cerciorarnos de que la mercancía que se esta entregando al transportista cumpla con las características que se especificaron en la orden de compra, para así evitar devoluciones; el chofer o transportista será el encargado de la entrega de la mercancía en su destino final. y obtener un mejor precio

b.- Cuando se realizo la venta y se entrego el producto se le pide al cliente que considere el tiempo necesario para realizar la siguiente compra, esa información es plasmada en la orden de compra anterior para llevar un registro del tiempo aproximado de cada compra de este cliente, y poder así tener nuestras estadísticas de ventas, compras, de tiempos y movimientos de nuestra gente, para así poder definir de manera concreta la capacidad a la cual debe de estar nuestro almacén y que los aserraderos proveedores tengan también estipulado sus cortes para poder tener la entrega JUST IN TIME tanto de nuestros proveedores como de nosotros hacia nuestros clientes, y así aseguramos nuestra materia prima, como la de nuestros clientes, de esta forma

tendremos bien definidos nuestros tiempos de compra, fabricación, venta, y transporte de nuestra empresa.

c.- Estar al pendiente de el traslado y arribo de la mercancía a su destino final para así tener el conocimiento de que la entrega se realice a tiempo y en las características establecidas en el contrato y tener el conocimiento pleno de la satisfacción total de nuestros clientes.

d.- Mandar cartas de agradecimiento por la compra que realizaron a **INDUSTRIAS "GOES" DEL PACIFICO** firmada por los dueños y siempre estar a sus ordenes para lo que podamos servirles.

e.- Obtener fechas importantes de nuestros clientes(cumpleaños, iniciación de un nuevo producto, aniversario de la empresa, entre otros) para hacerles llegar cartas o regalos de felicitaciones.

abastecimiento: Los encargados de hacer las ordenes de compra para el abastecimiento de el Bastón de Madera de Pino en cuadro para **INDUSTRIAS "GOES" DEL PACIFICO** son los dueños, ellos son los que están capacitados para realizar las negociaciones y obtener un mejor precio de la madera, así dar a conocer las características de físicas que se requieren de la madera y buscar que la madera que se compre sea de primera calidad, para lograr que nuestro palo de escoba cuenten con las especificaciones que deben de cumplir para nuestros clientes, tanto para el mercado nacional como para el mercado Internacional.

Este abastecimiento se realiza en los aserraderos del municipio de Coacomán. Los principales proveedores de **INDUSTRIAS "GOES" DEL PACIFICO** son cuatro aserraderos y la compra de el bastón de madera de pino en cuadro esta limitada a la demanda de sus consumidores, la fabrica cuenta con una

capacidad de almacenamiento en sus instalaciones de 60,000 bastones de madera en cuadro en el cual siempre se tiene un stock de 50% del total.

e.- Atención personalizada a los clientes, y el cumplimiento óptimo de sus

1.4.2. Procesos Medulares.

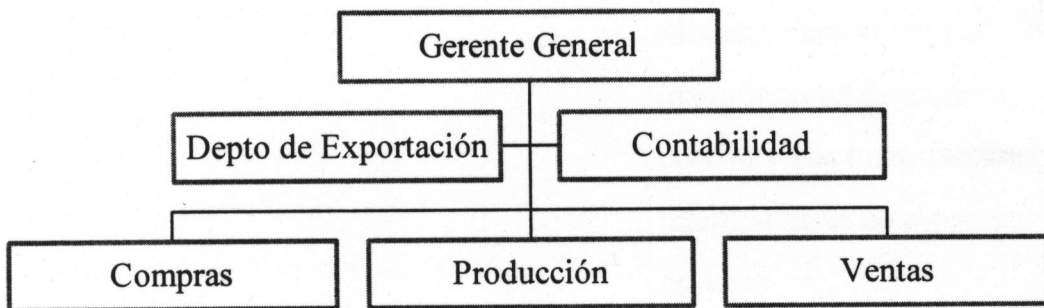
f.- Existen las ganas de hacer de esta empresa una fábrica triunfadora.

- Proceso de manejo de inventario.
- Proceso de pedido pago.
- Proceso de servicio integral al cliente.

1.5. Organización actual y Equipo directivo.

h.- Falta manuales de operación y funcionamiento de la planta.

INDUSTRIAS GOES DEL PACIFICO



Fortalezas

- a.- Estamos conscientes y tenemos el conocimiento de que la madera de la región cuenta con una calidad superior a la de otras zonas, esto nos lleva a asegurar que nuestro producto será excelente.
- b.- Capacitación a todos los niveles jerárquicos.
- c.- La mano de obra cuenta con una especialización en la elaboración de bastón de madera boleado, dentro de un proceso productivo estandarizado.

d.- Los dueños son los encargados de la comprar la materia prima, con esto se logra la obtención de la mejor madera para nuestro giro.

e.- Atención personalizada a los clientes, y el cumplimiento optimo de sus compromisos.

f.- Existen las ganas de hacer de esta empresa una fábrica triunfadora.

Debilidades.

a.- Carece de Departamentos de Mercadotecnia, Almacén, Producción, Recursos humanos, Trabaja de forma empírica. Falta una adecuada organización.

b.- Falta manuales de operación y funcionamiento de la planta.

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DEL SISTEMA ARMONIZADO	
SECCIÓN IX	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera, corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería y cestería
CAPITULO 44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de maderas,
PARTIDA 44.17	Herramientas, monturas y mangos de herramientas, monturas y mangos de cepillos, brochas o escobas de

II. Producto.

Bastón de madera de pino boleado de primera calidad de diferentes medidas y dimensiones, que cumple con los requerimientos de calidad de exportación, sirve como parte complementaria de artículos de limpieza tales como escobas, cepillos de diferentes características y para uso domestico e industrial, jalones trapeadores, recogedores y artículos que necesiten cualquier tipo de extensión o cabos de madera.

madera; hormas, ensanchadores y tensores para el calzado de madera.
ensanchadores y tensores para el calzado de madera.

2.1 Clasificaciones.

UNIDAD DE MEDIDA: KILOGRAMOS

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DEL SISTEMA ARMONIZADO	
SECCIÓN IX	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera, corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería y cestería
CAPÍTULO 44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de maderas.
PARTIDA 44.17	Herramientas, monturas y mangos de herramientas, monturas y mangos de cepillos, brochas o escobas de

		madera; hormas, ensanchadores y tensores para el calzado de madera.
SUBPARTIDA 44.17.00		Herramientas, monturas y mangos de herramientas, monturas y mangos de cepillos, brochas o escobas de madera; hormas, ensanchadores y tensores para el calzado de madera.

UNIDAD DE MEDIDA: KILOGRAMOS

ARANCEL DE EXPORTACIÓN: EXCENTO.

CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL (SCIAN)		
CÓDIGO SCIAN	TITULO	NO. DE ACUERDO
321999	INDUSTRIA DE LA MADERA	19

Clasificación de comercio exterior según la Revisión 3 de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional.

Standard International Trade Clasificaction SITC.

Clasificación CUCI

2.2 Principales Productos Competidores Directos y/o Indirectos

6	Manufactured good classified chiefly by material.
63	Cork and woodmanufactures other than furniture.
635	Wood manufactures N.E.S.
6359	Manufactured Articles of wood N.E.S.
63591	Wooden Tools, tools Bodies and Handles, Broomor Brush Bodies and Handles; Boot or Shoes.

CLASIFICACIÓN DE LOS MERCADOS

TIPO DE MERCADO	MERCADOS ATENDIDOS ACTUALMENTE	MERCADOS DE EXPORTACIÓN DESEADOS
CONSUMO		
INDUSTRIAL	X	X
INSTITUCIONAL		
DE REVENTA		

2.4. Normas y Controles de Calidad.

2.2 Principales Productos Competidores Directos y/o Indirectos o Sucesáneos.

PRODUCTO	NECESIDAD QUE SATISFACE	PRODUCTOS COMPETIDORES DIRECTOS	PRODUCTOS COMPETIDORES INDIRECTOS
Bastón de madera de pino boleado	Facilita la limpieza, complementa la fabricación de los productos de limpieza	Bastón con aleación de diversos materiales, bastón metálico, bastón plástico	La aspiradora y productos de limpieza eléctricos

CLASIFICACIÓN DE LOS MERCADOS

TIPO DE MERCADO	MERCADOS ATENDIDOS ACTUALMENTE	MERCADOS DE EXPORTACIÓN DESEADOS
CONSUMO		
INDUSTRIAL	X	X
INSTITUCIONAL		
DE REVENTA		

2.7 Costos.

2.4. Normas y Controles de Calidad.

No existen normas para este producto por lo cual sería recomendable que los productores dedicados a este ramo pidieran al gobierno una Norma para competir con calidad.

Gastos indirectos de fabricación:

\$.20

2.5 Tecnología e Investigación y Desarrollo como Herramientas para Mantener Ventajas.

La empresa no cuenta con un departamento de investigación y desarrollo. La empresa tiene en su planeación a largo plazo establecer este departamento. Sin embargo quiere primero afianzarse en el mercado con el producto que cuenta antes de iniciar un departamento de éstos. La empresa está consiente de que con un departamento de estos se elevaría su competitividad, mejoraría su calidad, bajaría los costos y por ende obtendría mayores ingresos.

2.6 Mantenimiento y Respaldo al Producto

- Alta calidad en materia prima directa e indirecta.
- Certificación de la Madera
- Plazos para el pago de la mercancía.
- Tiempos de entrega puntuales
- Asesoramiento a los clientes de las especificaciones de la madera tanto físicas como técnicas para el uso de los diferentes tipos de bastones.

2.7 Costos.

Los costos son unitarios

Materia prima directa: Madera en cuadro	\$1.50.
Materia prima indirecta: Cuchillas, lijas, consumibles	\$.20
Gastos indirectos de fabricación:	\$.20
Flete de transporte de aserradero a planta:	\$.10

2.8 Valor para el Cliente y Ventajas Competitivas del Producto.

VENTAJAS DE NUESTRO PRODUCTO	VENTAJAS DE LA COMPETENCIA
<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad permanente del producto. • Sólido apoyo al cliente • Mayor diversidad de productos • Servicio de respuesta rápida a los clientes en su idioma • Menor costo de procesamiento de pedidos 	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor cobertura de mercado • Menores costos de publicidad y promoción • Mejores redes de distribución y sucursales • Menores costos de manufactura y ensamble • Costos mas bajos en fletes. Maniobras y acarreos • Menores costos administrativos y de operación

Nuestra mayor ventaja competitiva, es la calidad de la madera de la región y que se tiene seguro el abastecimiento de madera, por que los serraderos y predios localizados en el municipio de Coalcomán, cuentan con permisos de aprovechamiento forestal otorgados por la secretaria encargada, esto, para el corte continuo de madera.

Industria o Sector de que se Trate en los Ambitos Global y Domestico y en los Mercados Preseleccionados.

2.1.1. Ambito Global.

Principales países de importación de escobas
Valor anual 2001 en dólares americanos

País	Importaciones	%
Estados Unidos de América	336,470	81.4924
China (República Popular de)	55,174	13.3830
Taiwán	10,605	2.5685
Alemania (República Federal de)	5,896	0.8951
Sri Lanka (República Democrática Socialista de)	2,444	0.5919
Brasil (República Federativa del)	1,100	0.2664
Italia	962	0.2329
Francia	864	0.2092
Canadá	435	0.1053
Japón	394	0.0954
Países Bajos (Reino de Los)	171	0.0414
Corea (República de)	59	0.0167
Chile del Sur	35	0.0084
Rusia (Federación de)	33	0.0073
Irak (Reino de)	30	0.0072
India (República de)	28	0.0067
Reino Unido	22	0.0053
Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte	11	0.0027
Total importado	412,885	100

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

Principales países de importación de escobas
 Valor acumulado de enero a febrero de 2002 en dólares americanos

III. Selección del Mercado Meta

3.1 Situación Actual de la Industria o Sector de que se Trate en los Ámbitos Global y Doméstico y en los Mercados Preseleccionados.

3.1.1. Ámbito Global.

Principales países de importación de escobas
 Valor anual 2001 en dólares americanos

País	Importaciones	%
Estados Unidos de América	336,470	81.4924
China (República Popular de)	55,174	13.3630
Taiwán	10,605	2.5685
Alemania (República Federal de)	3,696	0.8951
Sri Lanka (República Democrática Socialista de)	2,444	0.5919
Brasil (República Federativa del)	1,100	0.2664
Italia	962	0.2329
Francia	864	0.2092
Canadá	435	0.1053
Japón	394	0.0954
Países Bajos (Reino de Los)	171	0.0414
Turquía (República de)	69	0.0167
Corea del Sur	35	0.0084
Malasia (Federación de)	33	0.0079
Bélgica, (Reino de)	30	0.0072
Colombia (República de)	28	0.0067
Tailandia (Reino de)	22	0.0053
Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte	1	0.0002
Total importado	412,885	100

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

Principales países de importación de escobas
Valor acumulado de enero a febrero de 2002 en dólares americanos

País	Importaciones	%
Estados Unidos de América	52,832	79.1277
Taiwán	11,753	17.6027
China (República Popular de)	1,427	2.1372
Japón	402	0.6020
Francia	124	0.1857
Canadá	110	0.1647
Italia	59	0.0883
Indonesia (República de)	47	0.0703
Alemania (República Federal de)	14	0.0209
Total importado	66,768	100

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

Principales países de importación de palos de escoba
Valor anual 2001 en dólares americanos

País	Importaciones	%
Francia	19,801	55.3951
Estados Unidos de América	15,737	44.0257
China (República Popular de)	182	0.5091
Canadá	25	0.0699
Total importado	35,745	100

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

Principales países de importación de palo de escoba
Valor acumulado de enero a febrero de 2002 en dólares americanos

País	Importaciones	%
Italia	7,298	95.8875
Estados Unidos de América	313	4.1124
Total importado	7,611	100

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

3.1.2. Ámbito Doméstico

Principales países de exportación de palos de escoba

Valor anual 2001 en dólares americanos

País	Exportaciones	%
Estados Unidos de América	462,632	79.9545
Venezuela (República de)	26,958	4.6590
Republica Dominicana	24,725	4.2731
Puerto Rico	23,787	4.1109
Costa Rica (República de)	16,202	2.8001
Chile (República de)	5,301	0.9161
Nicaragua (República de)	1,766	0.3052
Belice	1,503	0.2597
Australia (Comunidad Australiana)	1,334	0.2305
Israel (Estado de)	1,193	0.2061
Canadá	776	0.1341
Jamaica	733	0.1266
Cuba (República de)	720	0.1244
Uruguay (República Oriental del)	158	0.0273
Países Bajos (Reino de Los)	76	0.0131
Hungría (República de)	69	0.0119
Colombia (República de)	68	0.0117
China (República Popular de)	50	0.0086
Taiwán	48	0.0082
Antillas Neerlandesas	32	0.0055
Argentina, República	23	0.0039
Ecuador (República de)	20	0.0034
Japón	5	0.0008
Italia	1	0.0001
Total exportado	578,619	100

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

3.1.2. Ámbito Domestico

Los palos de escoba de madera de pino Boleado entran dentro del Sector de Ferretería, este sector se encuentra vinculado con el sector de la construcción por lo cual los datos que se manejan engloban los datos de ambos sectores.

Adicionalmente a las ramas seleccionadas, el programa incluye para su promoción, a la industria ferretera, debido a la gran afinidad y vinculación con la industria de la construcción.

Estructura de las empresas que participan: De acuerdo al último censo industrial de 1998, el número de establecimientos de la industria de materiales para la construcción y ferreteros fue de 74,338 y representó el 20.6% de la industria manufacturera. Estas empresas generaron 485,384 empleos, representando el 11.5% de la misma.

Considerando a las empresas pequeñas, medianas y grandes como objetivo, (3,120 empresas), de estas 81.7% son empresas que han exportado, 18.2% son las que faltarían incorporar al mercado de exportación.

La oferta de materiales de construcción y ferretería se ubica principalmente en el Distrito Federal, Nuevo León, Estado de México, Baja California, Jalisco, Chihuahua, concentrando el 77% del total de las empresas identificadas en los 16 estados más importantes para este sector.

GRAFICAS DE IMPORTACIÓN Y DE EXPORTACIÓN DEL SECTOR
CONSTRUCCION.

II. Comercio Exterior

a. Exportaciones

**a. EXPORTACIONES DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN
FERRETERÍA Y HERRAMIENTAS DE MANO
(Millones de dólares)**

EXPORTACIONES CON MAQUILA	1999	2000	VAR. % 00/99	Enero- junio 2001
EXPORTACIONES TOTALES	136,391.1	166,424.8	22.02	80,361.8
SUBTOTAL DE MATERIALES DE CONSTRUCCION	4,235.5	4,713.4	11.28	2,356.0
I. Extracción de otros minerales	47.9	39.5	-17.42	17.2
Yeso	23.0	9.0	-60.75	3.4
Mármol y granito en bruto 1/	24.9	30.5	22.54	13.8
II. Fabric. de otros prod. min. no met.	1,269.0	1,401.8	10.46	682.5
Aparatos de uso sanitario	206.5	205.0	-0.71	100.8
Azulejos y mosaicos	22.2	33.4	50.12	18.1
Cal	2.0	3.5	77.34	1.5
Cementos hidráulicos	146.3	127.9	-12.57	57.5
Ladrillos, tabiques, losas y tejas	228.9	214.6	-6.26	108.5
Manufacturas de cemento y hormigón	22.9	22.9	-0.17	10.6
Vidrio 2/	153.1	189.7	23.94	72.1
Mármol y piedras trabajadas 3/	487.1	604.8	24.17	313.3

III. Materiales con procesos manufact.	2,918.6	3,272.1	12.11	1,656.4
Hierro o acero en perfiles	72.0	54.5	-24.42	15.0
Hierro o acero manufact. en diversas formas 4/	1,104.2	1,219.5	10.44	613.6
Tubos y conexiones de hierro o acero 5/	251.8	262.8	4.39	149.3
Tubos y conexiones de cobre o metal común	130.3	164.6	26.39	78.0
Llaves, válvulas y partes de metal común 6/	1,112.7	1,273.9	14.49	543.4
Herramientas de mano	247.7	296.7	19.81	257.0

Fuente: Bancomext con datos de Banxico.

1/ Incluye alabastro, basalto y pizarras.

2/ Excluye vidrio automotriz, focos, envases, vasos, vajillas y otros artículos del hogar. Cifras enero-mayo.

3/ Granito, basalto, alabastro aserrado, granulado y en losas, piedras trituradas, pizarras y sus manufact.

4/ Alambre, alambrón, accesorios de tubería, puentes, compuertas, puertas, ventanas, cables y telas met.

5/ Incluye tubos y perfiles huecos, tubos con y sin costura, soldados y tubos para oleoductos y gasoductos.

b. Importaciones

IMPORTACIONES DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN FERRETERÍA Y HERRAMIENTAS DE MANO (Millones de dólares)

IMPORTACIONES CON MAQUILA	1999	2000	VAR. % 00/99	Enero- junio 2001
IMPORTACIONES TOTALES	141,974.8	174,457.8	22.88	84,384.9
SUBTOTAL DE MATERIALES DE CONSTRUCCION	4,223.7	4,777.3	13.11	2,229.4
I. Materiales de minerales no metálicos	564.7	662.1	17.25	290.8

Proyecto de Exportación a Perú

Extracción de arenas silicias, arcillas y caolín	86.5	98.6	14.02	45.0
Baldosas y manufacturas diversas de cerámica	165.9	239.4	44.30	101.2
Cementos	46.1	48.6	5.49	21.6
Losas y ladrillos refractarios	108.9	110.3	1.31	56.8
Vidrio 1/	157.3	165.1	4.96	66.2
II. Materiales de minerales metálicos	879.9	973.1	10.60	418.3
Alambre y cable de hierro o acero	347.5	380.9	9.62	129.4
Tubos, cañerías y conexiones hierro o acero 2/	356.4	375.8	5.43	164.5
Alambre, barras y tuberías de cobre	175.9	216.4	23.00	124.5
III. Materiales con procesos manufact.	2,779.2	3,142.2	13.06	1,520.3
Estructuras y partes para construcción 3/	218.1	253.1	16.03	125.4
Válvulas diversas y sus partes 4/	547.2	628.7	14.89	306.8
Herramientas de mano	920.0	921.2	0.13	407.1
Tornillos, tuercas, pernos de hierro o acero	1,018.9	1,236.6	21.37	610.6
Maq. herramientas manuales y sus partes	75.0	102.6	36.87	70.4

Fuente: Bancomext con datos de Banxico.

1/ Excluye vidrio automotriz, focos, envases, vasos, vajillas y otros artículos del hogar. Cifras a enero-mayo.

2/ Tubos y perfiles huecos, laminados en caliente, estirados y soldados y para oleoductos y gasoductos.

3/ Incluye partes de puentes, torres, esclusas, puertas, tejados, válvulas de hierro o acero.

4/ Tubos flexibles de cobre, grifería, válvulas para calderas y depósitos, reductoras de presión y termostáticas.

Por su parte, las importaciones en el año 2000 fueron de 4,777.3 millones de dólares, en el periodo de 1992 al año 2000 crecieron en un 14.36%, 0.58 puntos porcentuales más que el total, influenciado principalmente por el crecimiento en las importaciones de alambre y cable de hierro y acero (21.5%) y de las válvulas y sus partes (25.3%). Los principales productos de importación son: tornillos, tuercas y pernos de hierro o acero. El monto de las importaciones a de enero a junio de 2001 fue de 4,777.3 millones de dólares.

3.2 Matriz de Selección

PARÁMETROS DE SEGMENTACIÓN INTERNOS	PAISES				
	Guatemala	Chile	Colombia	Perú	Panamá
Población	12,974,467 hab julio 2002. 4	14,973,843 hab.julio 2002 3	40,349,388 hab Julio 2002 1	26.749.000 hab. Julio 2002 2	2,778,562 hab. Julio2002 5
Ingreso per capita	GNP per cápita: \$ 1.640 (1998) 5	GNP per cápita: \$ 4.990 (1998) 1	GNP per cápita: \$ 2.470 (1998) 4	GNP per capita: \$3,680(1998) 2	Gnp per capita: \$2,990 3
Producto Interno Bruto	48.3 mdd (2000) 4	153.1 mdd(2000) 3	250.1 mdd(2000) 1	180.1mdd(2000) 2	19,900 mdd(2000) 5
Tasa de Crecimiento anual %	Crecimiento anual: 5,5 % (1998) 2	Crecimiento anual: 8,7 % (1998) 1	Crecimiento anual: -0,6 % (1998) 5	Crecimiento anual: :3.3%(1998) 3	Crecimiento anual: 3.2anual(1998) 4
Importaciones y volumen de las importaciones	Importaciones: \$ 5.101 millones (1998) 2	Importaciones: \$ 22.730 millones (1998) 5	Importaciones: \$ 20.159 millones (1998) 3	Importación: 20.428 millones (1998) 4	Importaciones: \$ 3.940 millones 1
Exportaciones y volumen de las exportaciones	Exportaciones: \$ 3.524 millones (1998) 5	Exportaciones: \$ 21.680 millones (1998) 1	Exportaciones: \$ 14.337 millones (1998) 3	Exportaciones 20.668soles (20002) 2	Importaciones: \$3.090 millones 4
Tipo de Cambio	Tipo de cambio: 6,4 quetzales = \$ 1dls (1998) 4	Tipo de cambio: 460,3 pesos chilenos = \$ 1dls (1998) 5	Tipo de cambio: 1.426,0 pesos colombianos = \$ 1dls (1998) 2	Tipo de Cambio: 2.180 soles = \$1 dls 3	Tipo de cambio: 1,0 balboas = \$ 1dls (1998) 1
Tendencias del	Amplia	Poca	Amplia	Amplia	Poca

Proyecto de Exportación a Perú

Saldo de la balanza comercial	(1.5) billones (f.o.b. 2000 estimada) 3	1 billon (f.o.b. 2000 estimada) 4	2.1 (billones(f.o.b. 2000 estimada.) 1	2.0 billones (f.o.b 2000 estimada) 2	108 millones (f.o.b. estimada) 5
Idioma de la competencia	Baja 1	Media 3	Baja 1	Baja 1	Baja 1
Idioma Cultural (forma, Religión,)	Español 62% Católico 30% protestante 12% anglicanos 6% metodistas 4	Español 89% católicos, 11% protestantes y 1% judíos 3	Español 90% catolica 6% cristiana 4% protestante 2	Español 90 % Religión: católica (oficial y mayoritaria). 1	Español 14% ingles 85% católicos y 15% protestantes 5
Estabilidad Social y Política	Moderada inestabilidad económica en proceso de equilibrio	Problema sociales grandes	Búsqueda económica de apoyos internacionales para mejorar expectativas de nivel de vida y paz	Estabilidad social buena	Estabilidad Moderada
Empresas Especializadas del Sector	No 5	Si 4	No 5	Si 1	No 5
Facilidad de distribución de producto	Regular 3	Regular 3	Mala 4	Buena 1	Regular 3
Familiaridad del consumidor con el producto	Amplia 1	Amplia 1	Amplia 1	Amplia 1	Amplia 1

Resultado de la Calificación aplicada

Dos (1) 2	Tres (1) 3	Cinco (1) 5	Cinco (1) 5	Cuatro (1) 4
--------------	---------------	----------------	----------------	-----------------

www.bancomext.com
www.eurosur.com
www.cervantesvirtual.com
www.pueblosweb.sitio.net
www.infomadera.com
 Microsoft encarta 2001.

La calificación más alta que se obtuvo es determinada en función del mayor número de **unos** obtenidos de acuerdo a la facilidad de acceso de cada parámetro de segmentación por el país que tenga mas números 1 esto debido a

que este valor se le asigne rango más alto dentro de la tabla. En este caso tenemos dos países con la misma calificación pero nuestra tendencia será hacia Perú por su estabilidad y seguridad social.

3.2.1 Selección de Mercado

¿Por qué Perú?

- Por la importancia que representa México para Perú, ya que es uno de sus principales socios comerciales.
- Por su gran número de habitantes relacionados con el sector.

DATOS GENERALES

NOMBRE OFICIAL :		República del Perú.
CAPITAL:		Lima.
DIVISIÓN ADMINISTRATIVA:		25 departamentos capitales, 155 provincias y 1.586 distritos.
GOBIERNO:		Alejandro Toledo Manrique, presidente electo (jun 2001)
SUPERFICIE:		1.285.216 km ²
POBLACIÓN:		26.749.000 hab.
LLENGUA :		Español, quechua, aymara.
RELIGIÓN :		Católica - cristiana
MONEDA:		Nuevo Sol
CIUDADES PRINCIPALES:		Arequipa, Callao, Trujillo, Chiclayo, Ica, Cuzco, San Martín, Talara, Paita, Matarani, Iquitos, Ilo.
ALFABETISMO.		92.5%
EXPECTATIVA DE VIDA		HOMBRES 66 años mujeres 71 años.
FIESTA NACIONAL:		28 de Julio, Día de la Independencia (1821). Fuerzas armadas: 125.000 efectivos (65.000 conscriptos), 188.000 reservistas.

www.inei.gob.pe

República ubicada en la región occidental de América del Sur, que limita al norte con Ecuador y Colombia, al este con Brasil, al sureste con Bolivia, al sur

con Chile y al oeste y suroeste con el océano Pacífico. La superficie total de su territorio, islas incluidas, es de 1.285.216 km². Es el tercer país más grande de América del Sur, después de Brasil y Argentina. La capital es Lima, principal centro del comercio y de las finanzas del país.

Los principales consumidores de palo de Escoba son:

3.3 Aspectos cualitativos de mercado. Características y segmentación del mercado. Practicas comerciales y situación general de precios, canales y promociones.

3.3.1 Cuadro de Segmentación de mercado.

Criterio de Segmentación	Segmento
País	Perú
PEA Sector Industrial	14.50%
Sector Industrial	industria de transformación
Importancia de Recursos forestales	20.8% del territorio aprovechable
importación	7.707,880 mdd
Exportación	12,000mdd
Principal destino sector escobas	E.U con un total de 80%
Principales Zonas Industrial	Lima donde se encuentra mas del 75 % de las fabricas de escobas

Fuente: www.inei.gob.pe, www.sitiomadera.com

Mercado Meta = 1253 fabricas de escobas

Industrias artesanales = 1233

Segmento: de importación 20 empresas.

INDUSTRIAS GOES DE PACIFICO se enfocara en 5 empresas.

3.3.2 Nuestro Consumidor:

Los principales consumidores de palo de Escoba son:

Ord.	Empresa	CIF	Neto	Bruto	% Part.
	TOTAL	28.053,84	4.971,75	5.705,56	100.00
1	SOUTHERN PERU COPPER CORPORATION	11.570,97	961,74	1.052,43	41,25
2	COMERC ARTICULOS DE LIMPIEZA SA CALISA	5.768,81	1.815,52	1.883,53	20,56
3	DOE RUN PERU S.R.L.	3.181,06	234,30	257,57	11,34
4	DYNAMIC TRADE SA	2.918,44	760,60	1.155,55	10,40
5	INDUSTRIAL COMERCIAL SANTA ADELAIDA S A	2.073,34	938,81	1.075,68	7,39

www.inei.gob.pe

3.3.3 Practicas comerciales.

Con al implementaron de una política de comercio exterior de apertura y de liberalización, se realizaron una serie de reformas como la reducción arancelaria, eliminación de barreras paraarancelarias, reforma e implemantacion de instrumentos de comercio exterior como la devolución de impuestos y los regímenes de admisión e internamiento temporal, el fraccionamiento de pagos de aranceles de importación y el sistema de

supervisión de importaciones, la reforma de las aduanas y la reorganización de los puertos. Se ha reducido a dos la tasa ad-valorem CIF para la importación. En la primera se ubican principalmente bienes de consumo, mientras que en la segunda, insumos y bienes de capital. Se aspira a un arancel único del 15%. Cabe mencionar que el 98.5% del valor importado cae dentro del arancel de 15% y el promedio arancelario a caído del 66% a 16%

3.3.4 Canales de distribución más usuales.

Asociaciones de compradores:

Este canal de distribución es totalmente independiente del comercio mayorista. La mayor parte del comercio de materiales de construcción para Perú ocurre por medio de los siguientes canales:

Agente comercial -- importador -- mayorista -- distribuidor mayorista -- asociaciones de compradores -- cooperativas -- comercializadoras.

Los productos para uso final normalmente se importan y distribuyen por medio de agentes y/o centros de distribución, mientras que productos para usos industriales son introducidos en el mercado por los agentes del fabricante. En ambos casos, los distribuidores prefieren importar a través de un agente que garantice calidad y tiempos de entrega.

Dependencia de una sola organización compradora.

Agente comercial -- importador:

Las empresas en Perú prefieren trabajar a través de un agente comercial de por medio al que ellos ya conocen y confían. Este agente se encargará de la supervisión de calidad del producto en cuestión, así como de que se cumplan los tiempos de entrega de acuerdo a lo pactado. Este tipo de agentes regularmente tratan de conseguir contratos por cada producto por separado, con el fin de poder ofrecer a sus compradores una gama extensa de productos.

El comercio al mayoreo ocupa un lugar importante en el comercio de materiales y productos para la construcción. El mayorista desempeña un papel de intermediación entre las cadenas de tiendas y la industria. El mayorista es también el vínculo más importante y el canal más utilizado entre el mercado y el fabricante – importador.. Muchos importadores o fabricantes venden exclusivamente a mayoristas quienes son el eslabón entre el producto nacional, productor extranjero e importadores otros productos similares de la competencia en lo que a precio y calidad se refiere. El margen de ganancia de

Asociaciones de compradores:

Este canal de distribución es totalmente independientemente del comercio mayorista. Sus principales ventajas son:

- Eliminación de los costos de un intermediario.
- Grandes embarques / cargamentos.
- Selección sencilla del comprador interesado.
- Una sola orden con embarque a una misma dirección, en general la bodega de la asociación de compradores.

Las desventajas son:

Dependencia de una sola organización compradora.

Cobro de las comisiones al exportador.

La comisión se maneja cuando se usa este canal de distribución es de alrededor de un 4%. El margen de ganancia del menorista es de alrededor del 50% del precio de compra.

Comercializadoras:

Algunas de estas empresas han existido por más de cien años por lo que tienen gran experiencia y conocimiento del mercado. Este conocimiento detallado del mercado y sus múltiples contactos de negocios les permite encontrar un comprador y un vendedor para muy diferentes rangos de productos. Normalmente operan en base a contratos de exclusividad, por lo que pueden realizar un análisis profundo de las posibilidades de venta de algún producto, así como evaluar el mismo con respecto a otros productos similares de la competencia en lo que a precio y calidad se refiere. El margen de ganancia de una comercializadora varía entre el 8 y el 25% o más, dependiendo del producto.

HORARIOS DE NEGOCIOS.

8:00 a.m - 4:00 p.m Lunes a Viernes. (Abril a Diciembre).

7:45 a.m - 1:45 p.m Lunes a Viernes. (Enero a Marzo).

Bancos:

8:30 a.m – 12:30 p.m Lunes a Viernes.

4:30 p.m – 6:00 p.m Lunes a Viernes. Algunos Bancos privados abren en días feriados y los Sábados por la Mañana.

Oficinas Gubernamentales

9:00 a.m – 3:00 p.m Lunes a Viernes.

Consulado Mexicano.

Dirección Av. Santa Cruz 330 Lima 27 Tel 2211173

3.3.5 Canales de Promoción

La promoción que se hará para nuestro producto será por medio de ferias las cuales son realizadas en Perú y estas son.

- CONSTRUTECNIA.

Maquinaria, Equipos y Materiales para la Construcción.

- EXPOMADERA.

Exposición de la Madera.

	1998	1999	2000	2001	2002
Las cantidades están expresadas en dólares					
Importaciones de palo de escoba	6,524,840	7,286,350	16,319,530	28,053,840	7,707,880
Exportaciones de palo de escoba	115,950	112,880	160,500	2,500	12,000

3.3.6 Situación General de Precios:

Dentro de la industria dedicada a la fabricación del palo de escoba en Perú podemos darnos cuenta que el precio y las características de nuestra madera nos dan un lugar muy competitivo en este mercado. El precio del bastón de madera en Perú de primera calidad oscila entre los \$5 y \$7 pesos mexicanos, el precio de nuestro bastón puesto en planta del importador es de \$4.47

	TOTAL	1	2	3	4	5
1	PUERTO RICO	1	8,00	3,79	4,00	66,67
2	ESTADOS UNIDOS	1	4,00	0,21	0,25	33,33

3.4 Aspectos cuantitativos del mercado Medición y tendencias del consumo y de las importaciones en valor y/o volumen en los últimos años.

3.5.1 Barreras Arancelarias

3.4.1 Perú consumo domestico aparente

	1998	1999	2000	2001	2002
	Las cantidades están expresadas en dólares				
Producción de palo de escoba	83,467	59,027	48,227	62,492	63,022
Importaciones de palo de escoba	6,524,840	7.286,350	16.319,530	28.053,840	7.707,880
Exportaciones de palo de escoba	115,950	112,880	160,500	2,500	12,000
Consumo aparente	6,492,357	7,232,497	16,207,257	28,113,832	7,758,902

www.inei.gob.pe

Exportaciones Peruanas de Palo de escoba.

Ord.	País	# de Empresas	FOB	Neto	Bruto	% Part.
	TOTAL	2	12,00	3,99	4,24	100.00
1	PUERTO RICO	1	8,00	3,79	4,00	66,67
2	ESTADOS UNIDOS	1	4,00	0,21	0,25	33,33

www.inei.gob.pe

3.5 Barreras de acceso al mercado.

Descripciones Mínimas

3.5.1 Barreras Arancelarias.

CONVENIOS INTERNACIONALES

SECCION IX: MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS; MANUFACTURAS DE ESPARTERIA O CESTERIA

CAPITULO 44: Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera
4417.00 Herramientas, monturas y mangos de herramientas, monturas y mangos de cepillos, brochas o escobas, de madera; hormas, ensanchadores y tensores para el calzado, de madera.

4417.00.90.00 - Los demás

MEDIDAS IMPOSITIVAS PARA LAS MERCANCIAS DE LA SUBPARTIDA NACIONAL 4417.00.90.00 ESTABLECIDAS PARA SU INGRESO AL PERU

3.5.2 Barreras no arancelarias.

Restricciones y Prohibiciones para el ingreso y salida al país de las mercancías de la Subpartida Nacional 4417.00.90.00

EXONERACION DE CERTIFICADO DE INSPECCION

NO APLICA

No existen restricciones de Inspección

No existen Prohibiciones de salida de la mercancía

No existen Prohibiciones del Ingreso de la mercancía

www.inei.gob.pe

N.A.: No es aplicable para esta subpartida

Descripciones Minimias

DESC Nombre de producto: ejemplo: tableros de fibra de madera, madera
R.1 contrachapada, etc.

DESC Nombre científico: ejemplo: Mahogany (Swietenia spp.)
R.2

DESC Grado de elaboración: ejemplo: en bruto, aserrada longitudinalmente,
R.3 etc.

DESC Uso al que se destina: ejemplo: para parqués, bobinas para la hilatura,
R.4 etc.

DESC Dimensiones: ejemplo: espesor de 10 mm
R.5

www.inei.gob.pr

MEDIDAS IMPOSITIVAS PARA LAS MERCANCIAS DE LA SUBPARTIDA NACIONAL 4417.00.90.00 ESTABLECIDAS PARA SU INGRESO AL PERU

TIPO DE PRODUCTO: Sobretasa del DS. 063-2002-EF estará vig. Hasta el 31.12.2003

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	7%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Especificos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	1.5%
Sobretasa	5%
Unidad de Medida:	U

www.inei.gob.pr N.A.: No es aplicable para esta subpartida

3.6 Análisis de la Competencia Tanto Domestica como Internacional

Principales abastecedores de palo de escoba a Perú

AÑO 2002 (Al 30 de Abril 02)							
Ord.	País	# de Empresas	CIF	Neto	Bruto	% Part.	
	TOTAL	10	7.707,88	1.092,66	1.140,56	100,00	
1	ESTADOS UNIDOS	4	6.416,07	872,48	913,34	83,24	
2	SUECIA	1	580,37	46,29	49,19	7,53	
3	PAISES BAJOS	1	443,58	60,00	60,00	5,75	
4	CHINA	2	186,62	80,80	84,52	2,42	
5	ARGENTINA	1	65,04	11,08	11,08	0,84	
6	ESPAÑA	1	16,20	22,02	22,44	0,21	

www.inei.gov.pr

*Principales países importadores de escobas de Perú

AÑO 2002 (al 30 de abril del 2002)							
Ord.	País	# de Empresas	FOB	Neto	Bruto	% Part.	
	TOTAL	2	12,00	3,99	4,24	100,00	
1	PUERTO RICO	1	8,00	3,79	4,00	66,67	
2	ESTADOS UNIDOS	1	4,00	0,21	0,25	33,33	

www.inei.gov.pr

3.7 Macroentorno.

Partidos políticos: Cambio 90-Nueva Mayoría, fundado en 1989 por Alberto Fujimori. Perú Posible, liderado por Alejandro Toledo Manrique. Hasta 1995,

Los Andes dividen el país en tres regiones. La costa, desértica, pero con grandes plantaciones comerciales basadas en el riego artificial (históricamente la parte más “moderna y occidentalizada”). La sierra, entre dos ramas de la cordillera de los Andes, donde se concentra la mitad de la población. Gran parte de los campesinos continúan organizados allí en ayllus (comunidades) de raíces incaicas. Se practica una agricultura de auto subsistencia (maíz y papas); el pastoreo de llamas y alpacas ha retrocedido hacia las zonas más altas, ante el avance de la minería y la ganadería comercial de ovinos. La región constituida por las llanuras amazónicas del este, con clima tropical y vegetación selvática, es un área poco poblada. Perú es uno de los mayores productores mundiales de coca, planta con propiedades energéticas y medicinales, de uso común en la cultura indígena, con la que se elabora artificialmente la cocaína. El país padece la degradación de los suelos, en general pobres. La pesca indiscriminada ha puesto en peligro algunas especies. Las costas se hallan contaminadas por los desechos industriales y urbanos, casi la mitad de los peruanos son quechua o aymara, las principales etnias indígenas localizadas en la sierra. En la costa predominan mestizos de españoles e indígenas, junto con pequeños núcleos descendientes de esclavos africanos. En la región amazónica subsisten diversas etnias indígenas. Minorías inmigrantes china y japonesa, la religión predominante es la cristiana-católica (oficial y mayoritaria), con expresiones sincréticas asociadas. Minería y manufacturas de todo tipo.

A finales de la década de 1980, la violencia terrorista, la inflación, los crónicos déficit del presupuesto y la sequía llevaron al país casi al borde de la insolvencia fiscal. En 1990 el gobierno impuso un programa de austeridad que

Partidos políticos: Cambio 90-Nueva Mayoría, fundado en 1989 por Alberto Fujimori. Perú Posible, liderado por Alejandro Toledo Manrique. Hasta 1995, los principales eran: Acción Popular (AP), de Fernando Belaúnde Terry; Partido Aprista Peruano (Apra), fundado en 1930; Izquierda Unida (IU), formada por el Frente Nacional de Trabajadores y Campesinos, el Partido Comunista Peruano y la Unión de Izquierda Revolucionaria; Izquierda Socialista, de Alfonso Barrantes, separada de la IU en 1990.

Organizaciones sociales: Central General de Trabajadores Peruanos (CGTP), fundada en 1928 y con predominio comunista; Central de Trabajadores Peruanos (CTP), fundada en 1944, vinculada al APRA; Confederación Nacional de Trabajadores (CNT), fundada en 1971, independiente; Central de Trabajadores de la Revolución Peruana, fundada en 1972 por sindicalistas "velazquistas". En marzo de 1991, las cuatro centrales sindicales constituyeron la Coordinadora Nacional de Centrales Sindicales como paso hacia la formación de una central única. Confederación Nacional Agraria (CNA) fundada en 1972. Confederación Campesina del Perú (CCP), fundada en 1974. Crecimiento de grupos políticos informales: vecinales, cooperativos, no gubernamentales, etcétera.

ECONOMÍA. Aunque la economía permanece basada principalmente en la agricultura, la minería y la industria pesquera han experimentado un importante crecimiento. Perú basa sus exportaciones en materias primas principalmente minerales, productos agrícolas y harina de pescado- para poder importar maquinaria y manufacturas de todo tipo.

A finales de la década de 1980, la violencia terrorista, la inflación, los crónicos déficit del presupuesto y la sequía llevaron al país casi al borde de la insolvencia fiscal. En 1990 el gobierno impuso un programa de austeridad que

eliminó el control de precios, acabó con los subsidios a muchos de los artículos de consumo básico y dejó que el inti (entonces la moneda nacional) flotara libremente para encontrar una nueva paridad con respecto al dólar estadounidense. fue de casi 7,88 millones de t anuales. Más de las tres quintas

AGRICULTURA. Casi el 8% de la población activa del Perú se dedica a las actividades agrícolas. La mayor parte de las tierras de la región de La Costa se destinan al cultivo de productos de exportación, mientras que los productos para consumo interno provienen de las regiones de La Sierra y La Selva. La mayor parte de las propiedades agrarias son muy pequeñas y están dedicadas a cultivos de subsistencia, pero también existen grandes cooperativas agrícolas. En 1998 los principales productos agrícolas (con el rendimiento anual aproximado en toneladas métricas) fueron: caña de azúcar (7,50 millones), papa o patata (2,59 millones), arroz (1.605.100), maíz (958.600), algodón (170.000), café (122.000) y trigo (130.000). Perú es el principal productor de coca, de cuyas hojas se obtiene, después de un largo proceso de refinado, la cocaína. Muchas de las manufacturas que se producen en Perú son a

GANADERIA. Está compuesta, según datos de 1999, por 4,75 millones de cabezas de vacuno, 13,7 millones de lanar, 2,02 millones de caprino, 2,60 millones de porcino, 665.000 cabezas de ganado caballar y 224.000 de mular, y 95 millones de aves de corral. Llamas, ovejas, alpacas y vicuñas proveen lana, cueros y pieles. les, vehículos de motor y harina de pescado.

SILVICULTURA Y PESCA. En los bosques peruanos, que cubren el 53% del territorio nacional, se encuentran palo de balsa, caucho y una gran variedad de especies medicinales, como el árbol de la quina, la cinchona, del que se obtiene la quinina. En 1998 la extracción maderera se cifró en 9,21 millones de metros cúbicos. el banco estatal y el encargado de la emisión de moneda.

La industria pesquera es de gran relevancia en la economía del país y constituye un importante segmento de las exportaciones. Experimentó una extraordinaria expansión después de la II Guerra Mundial (1939-1945). En 1997 la captura fue de casi 7,88 millones de t anuales. Más de las tres quintas partes de estas capturas eran de anchoveta (boquerón), destinadas a convertirse en harina de pescado, de la que Perú es el mayor productor mundial.

MIMERIA. Las industrias extractivas ocupan un lugar de primer orden en la economía peruana. El país es uno de los principales productores mundiales de cobre, plata, plomo y cinc; también produce petróleo, gas natural, mineral de hierro, molibdeno, tungsteno y oro. En 1998 la producción anual se cifraba en: 2,97 millones de t de mineral de hierro, 868.958 t de cinc, 520.985 t de cobre, 259.710 t de plomo y 1.934 t de plata. La producción de petróleo crudo fue de 42.219.978 barriles anuales, junto con 490 millones de m³ de gas natural.

5.4. Industria Muchas de las manufacturas que se producen en Perú son a pequeña escala, pero desde 1950 se establecieron varias industrias modernas a lo largo de la costa del Pacífico. Los artículos tradicionales son: textiles, ropa, productos de alimentación y artesanía. Los productos que se manufacturan en grandes y modernas plantas son: acero, petróleo refinado, productos químicos, tratamiento de minerales, vehículos de motor y harina de pescado.

MONEDA Y COMERCIO EXTERIOR. La unidad monetaria de Perú es el nuevo sol, dividido en 100 céntimos. El Banco Central de Reserva del Perú, fundado el 9 de marzo de 1922 y que inició sus operaciones el 4 de abril de ese mismo año, es el banco estatal y el encargado de la emisión de moneda.

En 1987 se intentó nacionalizar toda la banca privada, pero tal iniciativa no llegó a concretarse.

Las exportaciones son más diversificadas en Perú que en el resto de los países de América del Sur. Las principales exportaciones son: petróleo, cobre, plomo, café, plata, harina de pescado, cinc, azúcar y mineral de hierro; los principales clientes son Estados Unidos, Japón, Alemania, Bélgica, Luxemburgo, Italia y Gran Bretaña. En 1996 las exportaciones alcanzaron los 5.297 millones de dólares. Las principales importaciones del Perú son artículos eléctricos y electrónicos, productos alimentarios, metales, productos químicos y vehículos de transporte; los principales suministradores de estos productos son Estados Unidos, Japón, Argentina, Alemania, Colombia y Brasil. En el mismo periodo, las importaciones alcanzaron la cifra de 10.689 millones de dólares anuales.

4.1.2 Metas.

- Llevar a cabo el proyecto que se presenta en un plazo no mayor a un año con la certeza de que podemos lograrlo.
- Propiciar un cambio en la mentalidad de los productores de la región.

4.2 Adecuación de la Mezcla de Mercadotecnia.

4.2.1 Estrategias de un Mercado para el Producto.

- Maquilar productos para cadenas comerciales.
- Establecer diferentes medidas en los cabos de madera para diferentes usos.
- Ampliar y consolidar la línea.

IV. Aspectos Operacionales producto.

4.1 Definición de objetivos y metas en el mercado seleccionado.

4.2.2 Estrategias de Mercadotecnia para la Distribución.

4.1.1 Objetivos.

- Crear un departamento de exportación.
- Penetrar por primera vez en un mercado extranjero.
- Asegurar una participación dentro del mercado de Perú de cuando menos 5 empresas de las 20 más importantes en la primera exportación .
- Abastecer a una 28% de las empresas en los primeros dos años.
- Diversificar los clientes en el mercado meta. una distribución más amplia.
- Plantear términos de pagos más amplios.
- Brindar descuentos por pronto pago.

4.1.2 Metas.

4.2.4 Estrategias de Mercadotecnia para la Comunicación

- Llevar a cabo el proyecto que se presenta en un plazo no mayor a un año con la certeza de que podemos lograrlo.
- Propiciar un cambio en la mentalidad de los productores de la región.

4.2 Adecuación de la Mezcla de Mercadotecnia.

4.2.5 Estrategia de Mercadotecnia para el Servicio.

4.2.1 Estrategias de un Mercado para el Producto.

- Asignar personal especial para clientes especiales.
- Maquilar productos para cadenas comerciales.
- Establecer diferentes medidas en los cabos de madera para diferentes usos.
- Ampliar y consolidar la línea.

- Mejorar la ergonomía del producto.

4.2.2 Estrategias de Mercadotecnia para la Distribución.

- Crear un departamento de exportación.

4.2.3 Estrategias de Mercadotecnia para el Precio.

- Instituir un precio para la exportación.
- Ofrecer descuentos especiales para conseguir una distribución más amplia.
- Plantear términos de pagos más amplios.
- Brindar descuentos por pronto pago.

4.2.4 Estrategias de Mercadotecnia para la Comunicación

- Asistir a ferias internacionales.
- Elaborar catalogo en varios idiomas.

4.2.5 Estrategia de Mercadotecnia para el Servicio.

- Asignar personal especial para clientes especiales.

4.3 Estrategia de Entrada al Mercado.

La estrategia que se utilizara será por medio de la regulación de la madera con las autorizaciones necesarias dentro de México para cumplir con los lineamientos legales y así cumplir con la legitimidad de la madera.

El mercado que se piensa atacar no hay establecido un competidor líder, e **INDUSTRIAS GOES DEL PACIFICO** cuenta con la certificación de la madera por lo cual hace de esto una madera legal y con características propias reales por lo cual se tiene la expectativa de poder entrar a este mercado de forma segura cabe resaltar que la venta de nuestro palo de madera es a empresas para que ellos terminen su producto que es la escoba como utensilio de limpieza con el cabo integrado dentro del mercado de la escoba si hay competencia directa, pero recordemos que nuestro mercado es los fabricantes de la escobas.

4.3.1 Determinación de la demanda Corriente

$$Q = q * n * p.$$

Q = Potencia total del mercado.

n = No de compradores en el mercado.

q = Cantidad comprada por el comprador medio.

p = Precio de una cantidad media.

$$Q = 1939725.5 * 1253 * 4 = 9721904.206 / 2721600 / 100 = 28\% \text{ Crecimiento de la demanda}$$

4.3.2 Área Metropolitana de Perú

La región de Lima es la que contribuye con un 60% de las compras nacionales concentra la mayor parte de la actividad económica del país donde la base industrial es diversa incluyendo rubros tan variados como alimento, textiles, productos químicos, plásticos, papel, caucho, metales básicos. Dentro de Lima se encuentra mas del 75% de las fabricas productoras de escoba, por lo cual la mayoría de las transacciones comerciales se llevan acabo en Lima.

4.4 Cotización, incoterms seguros y transportes.

4.4.1 Incoterms

HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACION POR VIA MARITIMA DE CABOS DE MADERA					
		T.C \$10.00 pesos/\$1 US			
CONCEPTO	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		TIEMPO DIAS
	Unitario	Total	Unitario	Total	
PRECIO DE VENTA EN PLANTA	\$2.00	\$84,000	\$0.20000	\$8,400	
<i>EX WORKS (EXW)</i>	\$2.00	\$84,000	\$0.20000	\$8,400	1
TRANSPORTE NACIONAL					
Flete	\$0.26190	\$11,000	\$0.02619	\$1,100	2
Maniobras de unidad a recinto fiscal	\$0.00195	\$82	\$0.00020	\$8	
Almacenaje	\$0.01229	\$516	\$0.00123	\$52	
<i>FREE ALONGSIDE SHIP (FAS)</i>	\$2.27614	\$95,598	\$0.22761	\$9,560	
DESPACHO ADUANAL					
Honorarios	\$0.01190	\$500.00	\$0.00119	\$50	2
MANIOBRAS					
De patio a Buque utilizando grúas del Buque	\$0.00993	\$417.00	\$0.00099	\$42	
<i>FREE ON BOARD (FOB)</i>	\$2.29798	\$96,515.00	\$0.22980	\$9,652	

Proyecto de Exportación a Perú

TRANSPORTE DEL PUERTO DE SALIDA AL PUERTO DESTINO					
Flete marítimo	\$0.18452	\$7,750	\$0.01845	\$775	8
Emisión de B/L	\$0.00833	\$350	\$0.00083	\$35	
BAF	\$0.03690	\$1,550			
COSTO Y FLETE (CFR)	\$2.52774	\$106,165.00	\$0.25277	\$10,617	
SEGURO DEL TRANSPORTE					
Hasta lugar de destino convenido	\$0.00626	\$262.89	\$0.00063	\$26	
COSTO SEGURO Y FLETE(CIF)	\$2.53400	\$106,427.89	\$0.25340	\$10,643	
MANIOBRAS					
De Buque a patio utilizando grúas del buque	\$0.00993	\$417.00	\$0.00099	\$42	
DELIVERED EX-SHIP (DES)	\$2.54393	\$106,844.89	\$0.25439	\$10,684	
TRAMITACION DOCUMENTOS					
PAIS DESTINO					
Presentación de Documentos en Aduana de destino	\$0.01190	\$500	\$0.00119	\$50	
DESPACHO ADUANAS					
Despacho	\$0.01190	\$500.00	\$0.00119	\$50	2
TRANSPORTE (PAIS DESTINO)					
Flete de la aduana de importación a lugar destino	\$0.26190	\$11,000	\$0.02619	\$1,100	
DELIVERED DUTY UNPAID (DDU)	\$2.82964	\$118,844.89	\$0.28296	\$11,884	2
IMPUESTOS					
De importación en caso de estar gravados	\$0.68350	\$28,707	\$0.06835	\$2,871	
DELIVERED DUTYPAID (DDP)	\$3.51314	\$147,551.89	\$0.35131	\$14,755	17 Días

El transporte marítimo será por medio de Barco, saliendo del puerto de San Pedro Manzanillo, Colima con destino final al puerto de Callao, Perú.

4.4.2 Calculo del seguro.

$$CFR + \frac{.20 * 1.10}{100} = CIF.$$

$$119,235 + \frac{.20 * 1.10}{100} = CIF$$

$$119,235 + .0022 = CIF$$

$$119,235 = CIF (1 - \frac{(.20 (1.10))}{100})$$

$$119,235 = CIF (.9978)$$

$$\frac{119,235}{0.9978} = CIF \ 119497.82$$

CIF - CFR = Costo del Seguro \$262.89

4.4.3 Transporte.

	KM RECORRIDOS	TIEMPO ESTIMADO
Coahuila-Manzanillo	232 Km	2 días

La forma en que será transportado el cabo de madera será de la siguiente manera:

El transporte que se utilizara cera multimodal, y cera contratado con TMM (Transportes Marítimos Mexicano). EL transporte terrestre será por medio de un cabezal tipo trailer Mercedes Freightliner acompañado de una plataforma con un contenedor de 20 pies. Quedando en custodia de OCUPA (Operadora de la Cuenca del Pacifico), dentro del puerto de salida, esta misma será la encargada de hacer las maniobras pertinentes para la colocación del contenedor dentro del buque.

El transporte marítimo será por medio de Barco, saliendo del puerto de San Pedrito Manzanillo, Colima con destino final al puerto de Callao, Perú.

¿ Por que TMM?

TMM es una empresa que cubre la tres distintas formas de transporte, facilitándonos así la forma en que se desplazara la mercancía de **INDUSTRIAS GOES DEL PACIFICO**. El contenedor de 20 pies DRY CARGO llegara a las instalaciones de la planta y cera consolidada por nuestros obreros, la mercancía va a ir suelta, esto debido a la forma del bastón y el espacio que se pierde si se flejaran en rollos de 60 palos. Teniendo el contenedor lleno cerrado y con el candado, este será transportada al puerto de SAN PEDRITO en Manzanillo, a las instalaciones de OCUPA.

RECORRIDO	KM RECORRIDOS	TIEMPO ESTIMADO
Coalcoman-Manzanillo	232 Km	2 días
Manzanillo-Peru	4258 Km	10 días

4.5 Envase y Embalaje de Cabos de Madera Boleados.

Al no ser considerada carga peligrosa no necesita especificaciones de manejo especializada.

Para este tipo de mercancía se utilizaran los términos de envase y embalaje de la siguiente manera.

El envase es el contenedor de un producto se liquido gaseoso o sólido que se destina a los mercado de consumo o industrial y el embalaje es un contenedor

de expedición, que agrupo a los productos envasados. Por las características de la mercancía que se maneja, esta ir sin ningún envase (suelta), esto debido a que la forma del bastón de madera es cilíndrica y si se pusieran en algún tipo de envase este haría que se perdiera mucho espacio en el contenedor⁷.

• Factura con la descripción completa de toda la mercancía. Remitente, La decisión de que la mercancía se mande suelta, es por razones de espacio, de este modo se podría mandar un 28.5% mas que si se envía en rollo. ficación de documentos especiales requeridos.

• Lista de empaque.

4.6 Contrato y Formas de Pago.

• Bill of lading.

La forma de pago es la carta de crédito irrevocable, documentaria, confirmada y pagadera a la vista contra entrega de documentos, aplicable en términos de 10 días hábiles a la recepción del acuerdo firmado por el vendedor basado en tiempos acordados por ambas partes, que es tiempo promedio de las negociaciones realizadas en Sudamérica.

Este acuerdo entrará en vigor cuando la carta de crédito haya sido cubierta de acuerdo a lo negociado entre ambas partes.

Se utilizará el contrato de compra – venta internacional de mercancías de Bancomext.⁸

⁷ Anexo.

⁸ Anexo.

4.7 Lista de documentos para Perú. Corto Plazo.

- RFC del Exportador.
- Factura con la descripción completa de toda la mercancía. Remitente, contenido, precios unitarios y total, condiciones de envío, con los detalles sobre costos adicionales como puede ser seguros y fletes y especificación de documentos especiales requeridos.
- Lista de empaque.
- Documento de transporte.
- Bill of lading.
- Certificado de origen.
- Pedimento.
- Carta de Crédito

PROGRAMA DE ACTIVIDADES A CORTO PLAZO

ACTIVIDAD	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Formulación de proyecto de exportación												
Obtención de Carta de Crédito Bancomext												
de Mercadotecnia (objetivos, Autoevaluación)												
Crédito Bancomext												
Permisos de documentos, contacto con Cliente, actividades diversas												
Adquisición de productos												
1er exportación												
Capacitación del técnico												
Recuperación de la inversión												

4.8 Programa de Actividades a Corto Plazo.

V. Aspectos Financieros.

PROGRAMA DE ACTIVIDADES A CORTO PLAZO

PERIODO 2002

ACTIVIDAD	MESES											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Formulación plan de exportación	■	■	■	■								
Solicitud Crédito Bancomext					■							
Desarrollo plan de Mercadotecnia (objetivos, metas, etc)					■	■						
Autorización Crédito Bancomext						■	■					
Trámites de documentos, contacto con Cliente, actividades diversas						■	■	■				
Adquisición de productos										■		
Capacitación del técnico											■	
Recuperación de la inversión												■

5.1.2 Inversión Fija

Equipo de Oficina	\$ 10,000.00
V. Aspectos Financieros.	\$ 14,000.00
Imprevistos 1.5%	\$ 360.00
TOTAL INVERSION FIJA	\$ 24,360.00

5.1 Inversiones.

5.1.1 Capital de Trabajo Mensual por Contenedor.

	Anual	Mensual
Materia Prima	\$ 2,016,000.00	\$ 168,000.00
Flete Nacional	\$ 264,000.00	\$ 22,000.00
Maniobras a Recinto Fiscal	\$ 1,968.00	\$ 164.00
Honorarios de Agente aduanal	\$ 12,000.00	\$ 1,000.00
Derecho de Muellaje	\$ 8,640.00	\$ 720.00
Almacenaje	\$ 12,384.00	\$ 1,032.00
Maniobra de Costado a Borde del Buque	\$ 10,008.00	\$ 834.00
Flete Internacional	\$ 186,000.00	\$ 15,500.00
Emisión de B/L	\$ 8,400.00	\$ 700.00
BAF	\$ 37,200.00	\$ 3,100.00
Honorarios de Agente aduanal	\$ 12,000.00	\$ 1,000.00
Maniobras de Buque a Patio	\$ 10,008.00	\$ 834.00
Presentación de Doctos	\$ 12,000.00	\$ 1,000.00
Flete Peruano	\$ 264,000.00	\$ 22,000.00
Impuestos	\$ 688,968.00	\$ 57,414.00
Seguro de la Mercancía	\$ 6,309.36	\$ 525.78
Sueldo	\$ 120,000.00	\$ 10,000.00
Renta	\$ 24,000.00	\$ 2,000.00
Servicios	\$ 30,000.00	\$ 2,500.00
Papelería	\$ 3,000.00	\$ 250.00
	\$ 3,714,501.36	\$ 227,293.78
Imprevistos 1%	\$ 37,145.01	\$ 2,272.94
TOTAL	\$ 3,751,646.37	

5.4 Presupuesto de Egreso

Inversión Fija	\$ 24,360.00
Inversión Diferida	\$ 2,352.00

5.1.2 Inversión Fija.

Equipo de Oficina	\$ 10,000.00
Equipo de Computo	\$ 14,000.00
Imprevistos 1.5%	\$ 360.00
TOTAL INVERSION FIJA	\$ 24,360.00

5.4.2 Amortización.

Amortización	\$ 235.20
--------------	-----------

5.1.3 Inversión Diferida.

Certificado de Libre Venta	\$ 472.00
Registro de Marca en México	\$ 1,880.00
Registro de Marca en Perú	\$ -
TOTAL INVERSION DIFERIDA	\$ 2,352.00

TOTAL DE LA INVERSION	\$ 3,778,358.37
------------------------------	------------------------

5.2 Estructura Financiera.

Aportación de Socios.	\$ 3,778,352.37
No de acciones (V.N. 1000)	\$ 3,778.35
Total acciones por Emitir	3779

5.3 Presupuesto de Ingreso.

AÑO	U/MENSUALES	U/ANUALES	PRECIO DE VENTA	INGRESO MENSUAL	INGRESO ANUAL
1	84000	1008000	\$ 4.52	\$379,680.00	\$4,556,160.00
2	84000	1008000	\$ 4.52	\$379,680.00	\$4,556,160.00
3	84000	1008000	\$ 4.52	\$379,680.00	\$4,556,160.00
4	84000	1008000	\$ 4.52	\$379,680.00	\$4,556,160.00
5	84000	1008000	\$ 4.52	\$379,680.00	\$4,556,160.00

5.4 Presupuesto de Egreso.

Inversión Fija	\$ 24,360.00
Inversión Diferida	\$ 2,352.00

5.4.1 Depreciación

DEPRECIACION	
Dep= I.F/5	\$ 4,872.00

5.4.2 Amortización.

Amortización	
Amor=I.D/10	\$ 235.20

5.4.3 Clasificación de Costos y Gastos

CONCEPTOS	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES
Depreciación	\$ 4,872.00		\$ 4,872.00	
Amortización	\$ 235.20		\$ 235.20	
Materia Prima		\$ 2,016,000.00		\$ 2,016,000.00
Flete Nacional		\$ 264,000.00		\$ 264,000.00
Maniobras a Recinto Fiscal		\$ 1,968.00		\$ 1,968.00
Honorarios de Agente aduanal		\$ 12,000.00		\$ 12,000.00
Derecho de Muellaje		\$ 8,640.00		\$ 8,640.00
Maniobra de Costado n				
Borde del Buque		\$ 10,008.00		\$ 10,008.00
Flete Internacional		\$ 186,000.00		\$ 186,000.00
Emisión de B/L		\$ 8,400.00		\$ 8,400.00
BAF		\$ 37,200.00		\$ 37,200.00
Honorarios de Agente aduanal		\$ 12,000.00		\$ 12,000.00
Maniobras de Buque a Patio		\$ 10,008.00		\$ 10,008.00
Presenación de Doccos		\$ 12,000.00		\$ 12,000.00
Flete Peruano		\$ 264,000.00		\$ 264,000.00
Impuestos		\$ 688,968.00		\$ 688,968.00
Seguro de la Mercanca		\$ 6,309.36		\$ 6,309.36
Sueloo	\$ 240,000.00		\$ 240,000.00	
Renta	\$ 24,000.00		\$ 24,000.00	
Servicios	\$ 30,000.00		\$ 30,000.00	
Papelaria	\$ 3,000.00		\$ 3,000.00	
Total	\$ 302,107.20	\$ 5,537,501.36	\$ 202,107.20	\$ 3,845,397.36

5.4.3 Clasificación de Costos y Gastos.

CONCEPTOS	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES
Depreciación	\$ 4,872.00		\$ 4,872.00		\$ 4,872.00	
Amortización	\$ 235.20		\$ 235.20		\$ 235.20	
Materia Prima		\$ 2,016,000.00		\$ 2,016,000.00		\$ 2,016,000.00
Flete Nacional		\$ 264,000.00		\$ 264,000.00		\$ 264,000.00
Maniobras a Recinto Fiscal		\$ 1,968.00		\$ 1,968.00		\$ 1,968.00
Honorarios de Agente aduanal		\$ 12,000.00		\$ 4,128.00		\$ 4,128.00
Derecho de Muellaje		\$ 8,640.00		\$ 8,640.00		\$ 8,640.00
Maniobra de Costado a						
Borde del Buque		\$ 10,008.00		\$ 10,008.00		\$ 10,008.00
Flete Internacional		\$ 186,000.00		\$ 186,000.00		\$ 186,000.00
Emisión de B/L		\$ 8,400.00		\$ 8,400.00		\$ 8,400.00
BAF		\$ 37,200.00		\$ 37,200.00		\$ 37,200.00
Honorarios de Agente aduanal		\$ 12,000.00		\$ 9,768.00		\$ 9,768.00
Maniobras de Buque a Patio		\$ 10,008.00		\$ 10,008.00		\$ 10,008.00
Presentación de Doctos		\$ 12,000.00		\$ 12,000.00		\$ 12,000.00
Flete Peruano		\$ 264,000.00		\$ 582,000.00		\$ 582,000.00
Impuestos		\$ 688,968.00		\$ 688,968.00		\$ 688,968.00
Seguro de la Mercancía		\$ 6,309.36		\$ 6,309.36		\$ 6,309.36
Sueldo	\$ 240,000.00		\$ 240,000.00		\$ 240,000.00	
Renta	\$ 24,000.00		\$ 24,000.00		\$ 24,000.00	
Servicios	\$ 30,000.00		\$ 30,000.00		\$ 30,000.00	
Papelaría	\$ 3,000.00		\$ 3,000.00		\$ 3,000.00	
Total	\$ 302,107.20	\$ 3,537,501.36	\$ 302,107.20	\$ 3,845,397.36	\$ 302,107.20	\$ 3,845,397.36

Proyecto de Exportación de Palo de Escoba a Perú

5.5 Estado de Resultados

5.6 Estados de Resultados expresado en pesos.

5.5 Punto de Equilibrio.

CF= Costo Fijo	\$302,107.20
CV = Costo Variable	\$3,537,501.36
I = Ingreso	\$ 4,556,160.00
P = Precio de Venta	\$ 4.52
CVU = Costo Variable Unitario	\$ 3.51
No. De Unidades	1008000

5.4.1 P.E. (pesos).

Formula	
P.E (Pesos)	$CF/1-CV/I$
	\$ 302,107.20

5.4.2 P.E (unidades).

Formula	
P.E (unidades)	$CF/P-CVU$
CVU	298946.1294

5.4.3 Precio Mínimo.

Formula	
Precio Mínimo	$Cf+CV/No\ de\ Unidades$
	\$3.51

Proyecto de Exportación de Palo de Escoba a Perú

5.5 Estado de Resultados.

5.6.1 Estados de Resultados expresado en pesos.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso	\$ 4,556,160.00	\$ 4,556,160.00	\$4,556,160.00	\$ 4,556,160.00	\$ 4,556,160.00
Costo Variable	\$ 3,537,501.36	\$ 3,537,501.36	\$3,537,501.36	\$ 3,537,501.36	\$ 3,537,501.36
Margen de					
Contribución	\$ 1,018,658.64	\$ 1,018,658.64	\$1,018,658.64	\$ 1,018,658.64	\$ 1,018,658.64
Costos Fijos	\$ 302,107.20	\$ 302,108.20	\$ 302,109.20	\$ 302,110.20	\$ 302,111.20
Utilidad Neta					
antes de Impuesto	\$ 1,320,765.84	\$ 1,320,766.84	\$1,320,767.84	\$ 1,320,768.84	\$ 1,320,769.84
ISR 35%	\$ 462,268.04	\$ 462,268.39	\$ 462,268.74	\$ 462,269.09	\$ 462,269.44
PTU 10%	\$ 132,076.58	\$ 132,076.68	\$ 132,076.78	\$ 132,076.88	\$ 132,076.98
Utilidad Neta	\$ 726,421.21	\$ 726,421.76	\$ 726,422.31	\$ 726,422.86	\$ 726,423.41

5.6.2 Estado de resultados expresado en dólares.

Ingreso	\$ 455,616.00	\$ 455,616.00	\$ 455,616.00	\$ 455,616.00	\$ 455,616.00
Costo Variable	\$ 353,750.13	\$ 353,750.13	\$ 353,750.13	\$ 353,750.13	\$ 353,750.13
Margen de					
Contribución	\$ 101,865.86	\$ 101,865.86	\$ 101,865.86	\$ 101,865.86	\$ 101,865.86
Costos Fijos	\$ 30,210.72	\$ 30,210.72	\$ 30,210.72	\$ 30,210.72	\$ 30,210.72
Utilidad Neta					
antes de Impuesto	\$ 13,276.58	\$ 13,276.58	\$ 13,276.58	\$ 13,276.58	\$ 13,276.58
ISR 35%	\$ 46,226.80	\$ 46,226.80	\$ 46,226.80	\$ 46,226.80	\$ 46,226.80
PTU 10%	\$ 13,207.65	\$ 13,207.65	\$ 13,207.65	\$ 13,207.65	\$ 13,207.65
Utilidad Neta	\$ 72,642.12	\$ 72,642.12	\$ 72,642.12	\$ 72,642.12	\$ 72,642.12

5.7 Razones Financieras.

Formula	Rentabilidad =U.Neta/Inversion Total
U.Neta	\$ 726,421.21
I. Total	\$ 4,556,160.00
Rentabilidad	\$ 0.1594371598
100	\$ 15.94371598

5.8 Tasa interna de Retorno.

Año	U.neta	Deprec+Amort	Inv Socios	Flujo Neto de Efectivo
0	0	0	\$3,778,352.37	-\$ 3,778,352.37
1	\$ 726,421.21	5107.2	\$ -	\$ 731,528.41
2	\$ 726,421.21	5107.2	\$ -	\$ 731,528.41
3	\$ 726,421.21	5107.2	\$ -	\$ 731,528.41
4	\$ 726,421.21	5107.2	\$ -	\$ 731,528.41
5	\$ 726,421.21	5107.2	\$ -	\$ 731,528.41

FORMULA	TIR
$VPN = \frac{FNE}{(1+i)^n}$	96.67%

de haber hecho los estudios pertinentes y visto que el proyecto de Exportación de Palo de Escoba a Perú es viable con un gran potencial y con una buena, tenemos el mercado necesario para surtir y el abasto de prima segura. Es por esto que se empezaran lo tramites con la Secretaria de Economía para la tramitación de un crédito, para culminar la realización del proyecto

CONCLUSION

Después de haber hecho los estudios pertinentes y tener los datos dentro del proyecto podemos decir que el proyecto de Exportación de cabos de Madera de Pino a Perú es viable con un gran potencial y con una tasa interna de retorno buena, tenemos el mercado necesario para surtir y el abasto de nuestra materia prima segura. Es por esto que se empezaran lo tramites con la SEDECO Secretaria de Economía para la tramitación de un crédito, para así con esto culminar la realización del proyecto

FUENTES ELECTRONICAS ANALIZADAS.

México:

BIBLIOGRAFIA

- www.bancomext.com
- www.siem.gob.mx

Morales Troncoso M.A; Plan de Exportación. Lleve sus productos a todo el mundo. Ed Consultores Pearson Pearson Educación Primera edición, México 2000. www.se.gob.mx

Guía Básica del Exportador. Banco Nacional de Comercio Exterior, S,N,C Editorial Bancomext Séptima edición México 1999.

- www.inei.gob.pe

Documento Técnico del Foro de Cancun2000. Ed Bancomext.

- www.ahuana.pr

Documento Técnico de envase y embalaje. Ed Bancomext México 1999

Generales

Documento Técnico de Marketing internacional. Ed Bancomext Mexico 1997

- www.tradeport.org
- www.intracen.org
- www.wto.org
- www.eurosur.com
- www.cervantesvirtual.com
- www.pueblosweb.sitio.net
- www.ojeda.com

Enciclopedia Encarta Microsoft 2002

FUENTES ELECTRONICAS ANALIZADAS.

México.

- www.bancomext.com
- www.siem.gob.mx
- www.secofi.gob.mx
- www.economia.gob.mx
- www.se.gob.mx

Perú.

- www.inei.gob.pe
- www.sitiomadera.com
- www.aduana.pr

Generales

- www.tradeport.org
- www.intracen.org
- www.wto.org
- www.eurosur.com
- www.cervantesvirtual.com
- www.pueblosweb.sitio.net
- www.ojeda.com

Enciclopedia Encarta Microsoft 2002

Ficha Técnica de Coahuila.

Tema : Producción Forestal Madera Transformada	
Variable : Madera Aserrada según especie forestal	
Medida : Miles de metros cúbicos	
Periodo Base :	Tipo de Medida: Número
Frecuencia : Anual	Cobertura : Nacional
Información disponible desde : 1990	
Observación : Es la que ha sido cortada a partir de trozas de madera en sentido longitudinal, en hojas, con un grosor superior a 5 mm. Se presenta en forma de vigas, tablas y tablonés.	
Fuente : Instituto Nacional de Recursos Naturales	

SECCION DE

Anexo 2

Ley forestal referente a sanciones

Capítulo I.- De las visitas de inspección y auditorías técnicas

ANEXOS

ARTICULO 44. La Secretaría, a través del personal debidamente autorizado, realizará visitas de inspección o auditorías técnicas en materia forestal, con el objeto de verificar el cumplimiento de lo dispuesto en esta ley, su reglamento, las normas oficiales mexicanas aplicables y las demás disposiciones que de estos ordenamientos se deriven. Los propietarios y poseedores de terrenos forestales o de aptitud preferentemente forestal, los titulares de autorizaciones de aprovechamiento de recursos forestales maderables, quienes realicen actividades de forestación y de reforestación, así como las personas que transporten, almacenen o transformen materias primas forestales, deberán dar facilidades al personal autorizado de la Secretaría para la realización de visitas de inspección y auditorías técnicas; en caso contrario, se aplicarán las medidas de seguridad y sanciones conforme a lo dispuesto por la presente ley y las demás disposiciones legales y reglamentarias aplicables. La Secretaría deberá observar en el desarrollo de los procedimientos de inspección y en las auditorías técnicas que realice, las formalidades que para la materia se señalan en la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente.

Capítulo II.- De las medidas de seguridad

ARTICULO 45. Cuando de las visitas de inspección, auditorías técnicas o Anexos 1 específicos que realice la Secretaría, se determine que existe riesgo

Ficha Técnica de Coalcoman.

Tema : Producción Forestal Madera Transformada	
Variable : Madera Aserrada según especie forestal	
Medida : Miles de metros cúbicos	
Periodo Base:	Tipo de Medida: Número
Frecuencia : Anual	Cobertura : Nacional
Información disponible desde : 1990	
Observación : Es la que ha sido cortada a partir de trozas de madera en sentido longitudinal, en hojas, con un grosor superior a 5 mm. Se presenta en forma de vigas, tablas y tablones.	
Fuente : Instituto Nacional de Recursos Naturales	

Anexo2

Ley forestal referente a sanciones

Capítulo I.- De las visitas de inspección y auditorías técnicas

ARTICULO 44. La Secretaría, por conducto del personal debidamente autorizado, realizará visitas de inspección o auditorías técnicas en materia forestal, con el objeto de verificar el cumplimiento de lo dispuesto en esta ley, su reglamento, las normas oficiales mexicanas aplicables y las demás disposiciones que de estos ordenamientos se deriven. Los propietarios y poseedores de terrenos forestales o de aptitud preferentemente forestal, los titulares de autorizaciones de aprovechamiento de recursos forestales maderables, quienes realicen actividades de forestación y de reforestación, así como las personas que transporten, almacenen o transformen materias primas forestales, deberán dar facilidades al personal autorizado de la Secretaría para la realización de visitas de inspección y auditorías técnicas; en caso contrario, se aplicarán las medidas de seguridad y sanciones conforme a lo dispuesto por la presente ley y las demás disposiciones legales y reglamentarias aplicables. La Secretaría deberá observar en el desarrollo de los procedimientos de inspección y en las auditorías técnicas que realice, las formalidades que para la materia se señalan en la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente.

Capítulo II.- De las medidas de seguridad

ARTICULO 45. Cuando de las visitas de inspección, auditorías técnicas o estudios específicos que realice la Secretaría, se determine que existe riesgo

inminente de daño o deterioro grave a los ecosistemas forestales, o bien cuando los actos, hechos u omisiones pudieran dar lugar a la imposición del decomiso como sanción administrativa, ésta podrá ordenar una o más de las siguientes medidas de seguridad:

I. El aseguramiento precautorio de los recursos y materias primas forestales, así como de los bienes, vehículos, utensilios, herramientas, equipo y cualquier instrumento directamente relacionado con la acción u omisión que origine la imposición de esta medida;

II. La clausura temporal, parcial o total de las instalaciones, maquinaria o equipos, según corresponda, para el aprovechamiento, almacenamiento o transformación de los recursos y materias primas forestales o de los sitios o instalaciones en donde se desarrollen los actos que puedan dañar la biodiversidad o los recursos naturales, y

III. La suspensión temporal, parcial o total del aprovechamiento, de la forestación, de la reforestación o de la actividad de que se trate. La Secretaría podrá designar al inspeccionado como depositario de los bienes retenidos.

ARTICULO 46. Cuando la Secretaría imponga alguna o algunas de las medidas de seguridad previstas en el artículo anterior, se indicarán, en su caso, las acciones que se deben llevar a cabo para subsanar las irregularidades que las motivaron, así como los plazos para realizarlas, a fin de que, una vez satisfechas, se ordene el retiro de las mismas.

Capítulo III.- De las infracciones y sanciones

ARTICULO 47. Son infracciones a lo establecido en esta ley:

I. Realizar en terrenos forestales o de aptitud preferentemente forestal cualquier tipo de obras o actividades distintas al aprovechamiento de sus recursos, en contravención de esta ley, su reglamento o de las normas oficiales mexicanas aplicables;

II. Obstaculizar al personal autorizado de la Secretaría para la realización de visitas de inspección o auditorías técnicas;

III. Llevar a cabo el aprovechamiento de recursos forestales, la forestación y la reforestación, en contravención a las disposiciones de esta ley, de su reglamento o de las normas oficiales mexicanas aplicables;

- IV.** Establecer forestaciones con propósitos de producción comercial en sustitución de la vegetación natural de los terrenos forestales, en contravención de esta ley, su reglamento o de las normas oficiales mexicanas aplicables;
- V.** Establecer cultivos agrícolas, encerraderos de ganado o labores de pastoreo en terrenos forestales, sin apego a las disposiciones contenidas en el programa de manejo autorizado o en contravención del reglamento o de las normas oficiales mexicanas aplicables;
- VI.** Cambiar la utilización de los terrenos forestales sin contar con la autorización correspondiente;
- VII.** Extraer suelo forestal, en contravención a lo dispuesto en esta Ley, las normas oficiales mexicanas o en las demás disposiciones legales y reglamentarias aplicables, o realizar cualquier acción que comprometa la regeneración y capacidad productiva de los terrenos forestales;
- VIII.** No contar con la documentación o sistemas de control que acrediten la legal procedencia de materias primas forestales, obtenidas en el aprovechamiento o forestación respectivos;
- IX.** Incumplir con la obligación de dar los avisos o presentar los informes a que se refiere esta ley;
- X.** Transportar, almacenar, transformar o poseer materias primas forestales, sin contar con la documentación o los sistemas de control para acreditar su legal procedencia;
- XI.** Utilizar ilícitamente la documentación o los sistemas de control que acrediten la legal procedencia de las materias primas forestales;
- XII.** Facturar o amparar materias primas forestales que no hubieran sido obtenidas de conformidad con las disposiciones de esta ley, su reglamento o de las normas oficiales mexicanas aplicables, a fin de simular su legal procedencia;
- XIII.** Realizar actos u omisiones en la prestación de los servicios técnicos que propicien o provoquen la comisión de cualquiera de las infracciones previstas en esta ley;
- XIV.** Incurrir en falsedad respecto de cualquier información o documento que se presente a la Secretaría;

XV. Prestar servicios técnicos forestales sin haber obtenido previamente las inscripciones registrales correspondientes;

XVI. Contravenir las disposiciones contenidas en los decretos por los que se establezcan vedas forestales;

XVII. No prevenir, combatir o controlar, estando legalmente obligado para ello, las plagas, enfermedades o incendios forestales;

XVIII. Negarse, sin causa justificada, a prevenir o combatir las plagas, enfermedades o incendios forestales que afecten la vegetación forestal, en desacato de mandato legítimo de la Secretaría;

XIX. Provocar por imprudencia incendios en terrenos forestales o de aptitud preferentemente forestal;

XX. Provocar intencionalmente incendios en terrenos forestales o de aptitud preferentemente forestal, en contravención a las normas oficiales mexicanas aplicables;

XXI. No dar aviso a la Secretaría, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 29 de esta ley, de la existencia de incendios forestales que se detecten, y

XXII. Alterar para fines ilícitos la documentación o los sistemas de control que acrediten la legal procedencia de las materias primas forestales.

ARTICULO 48. Las infracciones establecidas en el artículo 47 de esta ley, serán sancionadas administrativamente por la Secretaría, en la resolución que ponga fin al procedimiento de inspección respectivo, con una o más de las siguientes sanciones:

I. Amonestación;

II. Imposición de multa;

III. Suspensión temporal, parcial o total, de las autorizaciones de aprovechamiento de recursos forestales o de la forestación, o de la inscripción registral o de las actividades de que se trate;

IV. Revocación de la autorización o inscripción registral;

V. Decomiso de las materias primas forestales obtenidas, así como de los instrumentos, maquinaria, equipos y herramientas y/o de los medios de transporte utilizados para cometer la infracción, y

VI. Clausura temporal o definitiva, parcial o total, de las instalaciones, maquinaria y equipos de los centros de almacenamiento y transformación de materias primas forestales, o de los sitios o instalaciones donde se desarrollen las actividades que den lugar a la infracción respectiva.

En el caso de la fracción III y IV de este artículo, la Secretaría hará la inscripción de la suspensión o revocación correspondiente en el Registro Forestal Nacional.

ARTICULO 49. La imposición de las multas a que se refiere el artículo anterior, se determinará en la forma siguiente:

I. Con el equivalente de 20 a 1,000 veces de salario mínimo a quien cometa las infracciones señaladas en las fracciones II, V, VIII, IX, XV, XVII y XXI del artículo 47 de esta ley;

II. Con el equivalente de 50 a 20,000 veces de salario mínimo a quien cometa las infracciones señaladas en las fracciones I, III, IV, VI, VII, X, XI, XII, XIII, XIV, XVI, XVIII, XIX, XX y XXII del artículo 47 de esta ley. Para la imposición de las multas servirá de base el salario mínimo general diario vigente para el Distrito Federal al momento de cometerse la infracción. A los reincidentes de las infracciones señaladas en el artículo 47 se les aplicará el doble de las multas previstas en este artículo, según corresponda. La Secretaría, justificando plenamente su decisión, podrá otorgar al infractor la opción de pagar la multa o realizar trabajos o inversiones equivalentes en materia de conservación, protección o restauración de los recursos forestales, siempre y cuando se garanticen las obligaciones del infractor, éste no sea reincidente y no se trate de irregularidades que impliquen la existencia de riesgo inminente de daño o deterioro grave de los ecosistemas forestales.

Capítulo IV.- Determinación de infracciones e imposición de sanciones

ARTICULO 50. Las infracciones a esta ley serán sancionadas por la Secretaría, tomando en consideración la gravedad de la infracción cometida y:

I. Los daños que se hubieren producido o puedan producirse así como el tipo, localización y cantidad del recurso dañado;

II. El beneficio directamente obtenido;

III. El carácter intencional o no de la acción u omisión;

IV. El grado de participación e intervención en la preparación y realización de la infracción;

V. Las condiciones económicas, sociales y culturales del infractor, y VI. La reincidencia.

ARTICULO 51. Cuando la Secretaría determine a través de las auditorías técnicas, visitas de inspección o estudios técnicos específicos, que existen daños al ecosistema, impondrá como sanción al responsable la ejecución de las medidas de restauración correspondientes. Cuando en una sola acta de inspección aparezca que se han cometido diversas infracciones, deberán ser sancionadas todas ellas individualmente. Las actas que se levanten en casos de flagrancia, deberán hacer constar con precisión esta circunstancia. La amonestación se aplicará en todo caso a los infractores y servirá de apoyo para incrementar la sanción económica a los reincidentes.

ARTICULO 52. Cuando la gravedad de la infracción lo amerite, la Secretaría solicitará a las autoridades que los hubieren otorgado, la suspensión, modificación, revocación o cancelación de la concesión, permiso, licencia y en general de todas las autorizaciones otorgadas para la realización de las actividades calificadas como infracciones. Esta atribución la ejercerá directamente la Secretaría cuando le corresponda otorgar los instrumentos respectivos. De igual manera, la Secretaría podrá promover ante las autoridades federales o locales competentes, con base en los estudios que elabore, la limitación o suspensión de la instalación o funcionamiento de industrias, comercios, servicios, desarrollos urbanos, turísticos o de cualquier actividad que afecte o pueda afectar los recursos forestales.

ARTICULO 53. Son responsables solidarios de las infracciones, quienes intervienen en su preparación o realización.

ARTICULO 54. Las sanciones que conforme al presente Título resulten aplicables, se conmutarán por una multa equivalente a 5 días de salario mínimo general vigente para el Distrito Federal al momento de cometer la infracción, cuando en su realización, a juicio de la Secretaría, concorra alguna de las circunstancias siguientes: I. La infracción se realice por el responsable afectando estrictamente los recursos necesarios para satisfacer sus necesidades personales y familiares inmediatas, y II. La infracción se cometa por cuenta o con financiamiento de terceros y el responsable actúe en razón de sus condiciones de extrema necesidad económica. Las disposiciones anteriores no serán aplicables en caso de reincidencia.

ARTICULO 55. Para los efectos de esta ley, se considerará reincidente al infractor que incurra más de una vez en conductas que impliquen infracciones a un mismo precepto en un periodo de 5 años, contados a partir de la fecha en

que se levante el acta en que se hizo constar la primera infracción, siempre que ésta no hubiese sido desvirtuada

.ARTICULO 56.En las materias a que se refiere este título se aplicarán supletoriamente las disposiciones de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente, la Ley Federal de Procedimiento Administrativo y la Ley Federal sobre Metrología y Normalización.

ARTICULO 57.A quienes se hubiere impuesto alguna multa o sanción en los términos del presente Título, así como los interesados afectados por las resoluciones definitivas que emita la Secretaría, podrán interponer el recurso de revisión de conformidad con lo dispuesto por las leyes General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente y Federal de Procedimiento Administrativo. Cualquier persona física o moral de las comunidades afectadas podrán interponer el recurso administrativo a que se refiere el artículo 180 de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente, en los casos a que se refiere el propio precepto.

Anexo 4

Madera en cuadro de primera calidad:

- a.- de un pie asta cinco pies de largo
- b.- los bastones no deben presentar ninguna bolsa de resina
- c.- sin nudos
- d.- sin rajaduras
- e- sin corteza
- f.- sin picaduras
- g.- sin desgarres
- h.- sin faltas de sección
- i.- sin podredumbre
- j.- sin manchas de hongos verdes o azules

Anexo 5

Características del bastón de madera de pino boleado de primero calidad.

Especificaciones físicas:

a.- se produce desde ½ pulgada asta 2 pulgada de diámetro

b.- de un pie asta cinco pies de largo

c.- los bastones no deben presentar ninguna bolsa de resina

d.- sin nudos

e.- sin rajaduras

f.- sin corteza

g.- sin picaduras

h.- sin desgarres

i.- sin faltas de sección

j.- sin podredumbre

k.- sin manchas de hongos verdes o azules

l.- lo mas recto posible con un pandeamiento máximo de 2.5 mm

Anexo 6

Proceso Productivo

a.- se hace el levantamiento de las necesidades de compra de la materia prima directa e indirecta.

b.- se realiza el pedido a los proveedor del listado antes obtenido

c.- recepción y acopio de las materias primas tanto en patio como almacén la cual esta supervisada por el encargado del área

d.- transportación de la materia prima directa e indirecta del centro de acopio al área de producción usando el método PEPS (primeras entradas, primeras salidas)

e.- se verifica el estado de las cuchillas y se ajustan las medidas requeridas de todas las maquinas (baleadora, cabeceadora, pulidora, dimensionadora) según el pedido de producción

f.- se introduce el bastón de madera de pino en cuadro a la boleadora teniendo como resultado el bastón boleado (forma cilíndrica)

g.- el recibidor de la boleadora sujeta el bastón ya boleado y en la misma maquina la cabecea (ovalar uno de los extremos del bastón), teniendo aquí su prime verificación de calidad.

h.- posteriormente el mismo recibidor de la boleadora introduce el bastón ya boleado y cabeceado dentro de la pulidora

i.- cuando termina el proceso de pulido el bastón ya boleado, cabeceado y pulido cae a un deposito

j.- en este paso de transformación un tercer trabajador recoge el bastón de deposito y lo pasa por la dimensionadora (sierra circular) la cual recorta el bastón según las especificaciones del pedido. Y se le hace un segunda verificación de calidad

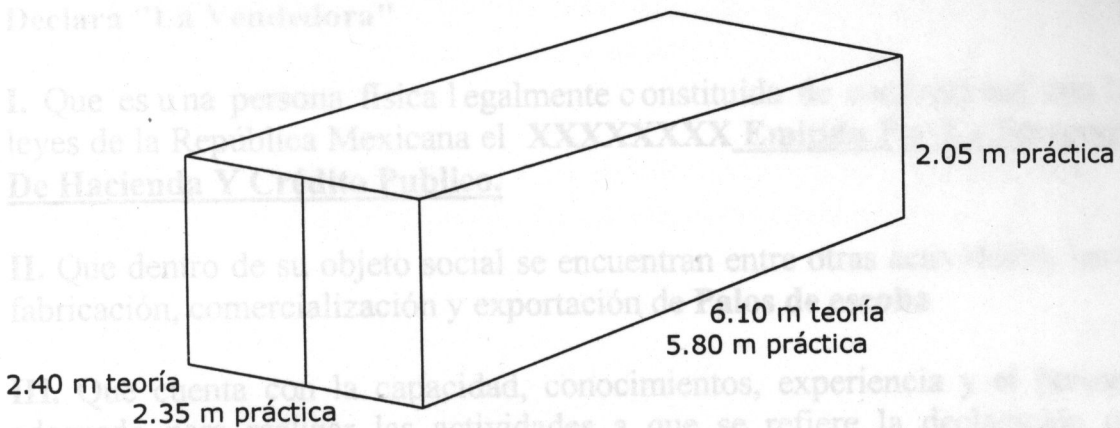
k.- el bastón cae al segundo deposito y un cuarto trabajador lo en paca en rollos de 60 bastones ya terminados y lo almacena para su venta

l.- en caso de que el pedido requiera el bastón pintado o barnizado pasará al proceso requerido, posteriormente se empaca en rollos de 60 bastones y se transporta al almacén de productos terminados.

Anexo 7

Dimensiones Para cubicar los palos de escoba dentro del contenedor
diámetro 2.3 cm, largo 1.20 m, peso 320 gramos.

b) CONTENEDOR DE 20' x 8' x 8' DRY CARGO.



- Por tanto cabe 42000 unidades (palos de escoba) dentro del contenedor.

Anexo 8.

**MODELO DE CONTRATO DE COMPRA-VENTA
INTERNACIONAL DE MERCADERIAS**

Contrato de compra-venta que celebran por un parte la empresa. **INDUSTRIAS GOES DEL PACIFICO** representada en este acto por **Ramiro Godinez**. y por la otra la empresa **SOUTHERN PERU KOPER CORPORATION** representada por **XXXXXXXXXX** a quienes en lo sucesivo se les denominará como "La Vendedora" y "La Compradora" respectivamente, de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas:

I. Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes en Peru y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que se refiere la declaración II de "La Vendedora".

II. Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.

III. Que el Sr. XXXXXX es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato.

DECLARACIONES

Declara "La Vendedora" en XXXXXXXXXXXX Lima Perú mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

I. Que es una persona física legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República Mexicana el **XXXXXXXXX Emitida Por La Secretaría De Hacienda Y Crédito Publico.**

II. Que dentro de su objeto social se encuentran entre otras actividades, las de fabricación, comercialización y exportación de **Palos de escoba**

III. Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y el personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

IV. Que el **Gerente General** es su legítimo representante y en consecuencia, se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos de mismo.

V. Que tiene su domicilio en **Mariano Matamoros número 55 Coalcomán, Michoacán, México.** mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

Declara "La Compradora"

I. Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes en **Peru** y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que se refiere la declaración 11 de "La Vendedora".

II. Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.

III. Que el Sr. xxxxxx es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato.

IV. Que tiene su domicilio en xxxxxxxxxxxx **Lima Perú** mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

Ambas partes declaran:

Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y al tenor de las siguientes:

CLÁUSULAS

PRIMERA.- Objeto del Contrato. Por medio de este Instrumento "La Vendedora" se obliga a vender y "La Compradora" a adquirir **42,000 Palos de escoba de primera calidad**

SEGUNDA.- Precio. El precio de los productos objeto de este contrato que "la Compradora" se compromete a pagar será la cantidad de \$5.52 pesos por unidad donde el total por contenedor es de 42000 piezas. DDP

TERCERA.- Forma de pago. "La Comprador" se obliga a pagar a "La Vendedora" el precio pactado en la cláusula anterior, mediante carta de crédito documentaria, confirmada e irrevocable y pagadera a la vista contra entrega de los documentos siguientes: **Lista de Encargo, Factura Comercial, B.L rebalidado.**

De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, "La Compradora" se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se establezca la carta de crédito en las condiciones antes señaladas en el banco **Banamex de la ciudad de Morelia, Michoacán** con una vigencia de **30 días a partir de la fecha de entrega de la Mercancía.**

Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito, serán pagados por "La Compradora".

CUARTA.- Envase y embalaje de las mercancías. "La Vendedora" se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado en la cláusula segunda anterior cumpliendo con las especificaciones siguientes: **granel.**

QUINTA.- Fecha de entrega. "La Vendedora" se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de **los 3 días** posteriores a la fecha en que reciba la confirmación de la carta de crédito que se menciona en la cláusula tercera del presente contrato.

SEXTA.- Patentes y marcas. "La Vendedora" declara y "La Compradora" reconoce que los productos objeto de este contrato, se encuentran debidamente registrados al amparo de la marca **xxxxxxx** ante la Dirección General de Desarrollo Tecnológico, de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México.

SÉPTIMA.- Vigencia del contrato. Ambas partes convienen que una vez que "La Vendedora" haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera; y "La Compradora" haya cumplido plenamente con todas y cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento operará automáticamente su terminación.

OCTAVA.- Rescisión por incumplimiento. Ambas partes podrán rescindir este contrato en el caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar dicho incumplimiento dentro de los 15 días siguientes a la aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido de que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate.

La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá de dar aviso a la otra, cumplido que sea el término a que refiere el párrafo anterior.

NOVENA.- Subsistencia de las obligaciones. La rescisión o terminación de este contrato de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deban diferirse a fecha posterior. En

consecuencia, las partes podrán exigir aún con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

DÉCIMA.- Cesión de Derechos y Obligaciones. Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivados de este contrato.

DÉCIMA PRIMERA.- Límite de la responsabilidad contractual. Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas, la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en este contrato los cuales podrán reanudar de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

DÉCIMA SEGUNDA.- Legislación aplicable. En todo lo convenido y en lo que no se encuentre expresamente previsto, este contrato se regirá por las leyes vigentes en la República Mexicana, particularmente lo dispuesto en la Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de mercaderías, en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidos por estas.

DÉCIMA TERCERA.- Arbitraje. Para la interpretación, ejecución y cumplimiento de las cláusulas de este contrato y para la solución de cualquier controversia que se derive del mismo, las partes convienen en someterse a la conciliación y arbitraje de la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, auspiciada por el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., con domicilio en la ciudad de México, Distrito Federal, de conformidad con lo dispuesto en El Reglamento de Procedimientos de la Comisión Interamericano de Arbitraje Comercial (CIAC).

Se firma este contrato en la ciudad de Morelia, Mich.

a los ___ días del mes _____ del. ___

"La Vendedora"

"La Compradora"
