



Caracterización de la oferta de madera formal en el mercado limeño: Panorama general

El presente documento se desarrolló en el marco del Programa FAO EU FLEGT a través del Proyecto: “Fortalecimiento de la Competitividad y Gobernanza Forestal en Perú” ejecutado por la Sociedad Peruana de Ecodesarrollo (SPDE) y la Asociación de Exportadores (ADEX).

El contenido de este material es de exclusiva responsabilidad del autor y en ningún caso debe considerarse que refleja las opiniones de la FAO, la Unión Europea, el Departamento del Reino Unido para el Desarrollo Internacional o la Agencia Sueca de Cooperación.

Esta publicación ha sido posible gracias al financiamiento del Programa FAO EU FLEGT.

Publicado por: SPDE y ADEX, Oficina Lima, Perú.

Derechos reservados: © 2020 Sociedad Peruana de Ecodesarrollo (SPDE)

Se autoriza la reproducción de esta publicación con fines educativos y otros fines no comerciales sin permiso escrito previo de parte de quien detenta los derechos de autor con tal de que se mencione la fuente.

Se prohíbe reproducir esta publicación para la venta o para otros fines comerciales sin permiso escrito previo de quien detenta los derechos de autor.

Citación: SPDE y ADEX (2020). Caracterización de la oferta de madera formal en el mercado limeño: panorama general. Lima, Perú: SPDE y ADEX. 01-25 pp.

Con la colaboración de Fiorella Pizzini, Catty Samaniego, Lucia Rodriguez, Carlos Llerena

ISBN:

Revisión editorial: Catty Samaniego

Diseño: Innova Web Comunicaciones S.A.C.

Diagramación: Innova Web Comunicaciones S.A.C.

Fotografía de la portada: Luis Centurión (2016)

Disponible en: SPDE/Página Web, Lima, Perú

Tel: +511696 7574

Email: contactos@spdecodesarrollo.org

www.spdecodesarrollo.org

Caracterización de la oferta de madera formal en el mercado limeño: Panorama general

/ Contenido

RESUMEN EJECUTIVO	6
ALGUNAS DEFINICIONES	8
ACRÓNIMOS	9
INTRODUCCIÓN	10
OBJETIVOS	12
Objetivo General	12
Objetivos Específicos	12
METODOLOGÍA	14
Encuesta y las Entrevistas	15
Requisitos para extraer y movilizar madera y sus productos	16
Exportaciones peruanas de madera y sus productos	18
Importaciones peruanas de madera	21
RESULTADOS DEL ESTUDIO: COMERCIALIZACIÓN DE MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA EN LIMA	22
Análisis de los resultados de encuestas	22
Análisis de las entrevistas a profundidad	29
CONCLUSIONES	34
BIBLIOGRAFÍA	37
Páginas web consultadas	37
ANEXOS	38
Anexo N° 1: Base de datos de carpinteros	38
Anexo N° 2: Encuesta a Carpinteros	44
Anexo 3: Partidas Arancelarias de 4 dígitos para Madera y Productos de Madera	45
Anexo 4: Lista de participantes del Webinar con Expertos	46

/ Gráficos

Gráfico 1. Exportaciones Peruanas de Madera y Productos Derivados de Madera (FOB US\$)	19
Gráfico 2. Exportaciones de Productos de Madera desde el Perú (%)	19
Gráfico 3. Variación en las Exportaciones Peruanas de Madera y sus Productos Derivados entre los años 2015 y 2019 (%)	20
Gráfico 4. Importaciones Peruanas de Madera y Productos de Madera en miles de US\$ FOB: 10 Principales Países	21
Gráfico 5. Conoce a la persona que le vende la madera	22
Gráfico 6. Cuando compras madera, ¿La documentación requerida representa un beneficio o una dificultad?	22
Gráfico 7. ¿Ha tenido un pedido de madera certificada?	23
Gráfico 8. Cuáles son sus clientes principales	25
Gráfico 9. De manera directa o indirecta, ¿sabe si sus productos han abastecido compras públicas?	27
Gráfico 10. ¿Compra madera importada?	27
Gráfico 11. ¿Con qué periodicidad le da mantenimiento a su maquinaria?	28
Gráfico 12. Percepción del sistema de detracciones	28



/ Resumen Ejecutivo

Se está haciendo muchos esfuerzos para asegurar la trazabilidad de la madera comercializada de los bosques amazónicos peruanos. El cálculo del volumen exportable no es difícil de monitorear, ya que están declarados y son de acceso público; pero el volumen de madera del mercado nacional no se conoce. La consultora UNIQUE (2015) en su estudio “Cadenas de valor en el sector forestal del Perú. Informe diagnóstico y desarrollo estratégico” señala que el consumo de madera (excepto leña y carbón) ha aumentado internamente de manera significativa, tanto por el incremento del poder adquisitivo de los hogares peruanos, como por el sector construcción.

Además, las carpinterías pequeñas, los carpinteros individuales y la diversidad de productos hace muy difícil su contabilización. Hasta hace un par de años, la venta de esta madera estaba localizada en los centros del Parque Industrial de Villa el Salvador y en el cono norte (Los Olivos), pero, a raíz del crecimiento de la población, los centros de producción se han diseminado, teniendo focos de crecimiento en diferentes distritos de Lima.

El fin principal del estudio es tener una visión general del movimiento de madera en Lima, sus canales de distribución y en la medida de lo posible, conocer la logística.

A través de las entrevistas a profundidad a carpinteros, encuestas a los principales actores del mercado limeño de madera y un webinar de validación de la información se consiguió dar una caracterización general del comercio de madera en Lima. Este análisis fue acompañado de la revisión de investigaciones y estudios previos relevantes.

Como conclusión principal, se identificó que existe una gran informalidad en el comercio de madera nacional en Lima, comercializándose sin la documentación requerida por ley. Los carpinteros compran la madera en depósitos sin solicitar las guías que aseguran su legalidad, además, evitan comprar con factura, para evitar el pago del IGV. Esto condiciona, además, la falta de depósitos donde se oferten madera legal, debido a que ésta no podría competir con los precios de la madera ilegal.

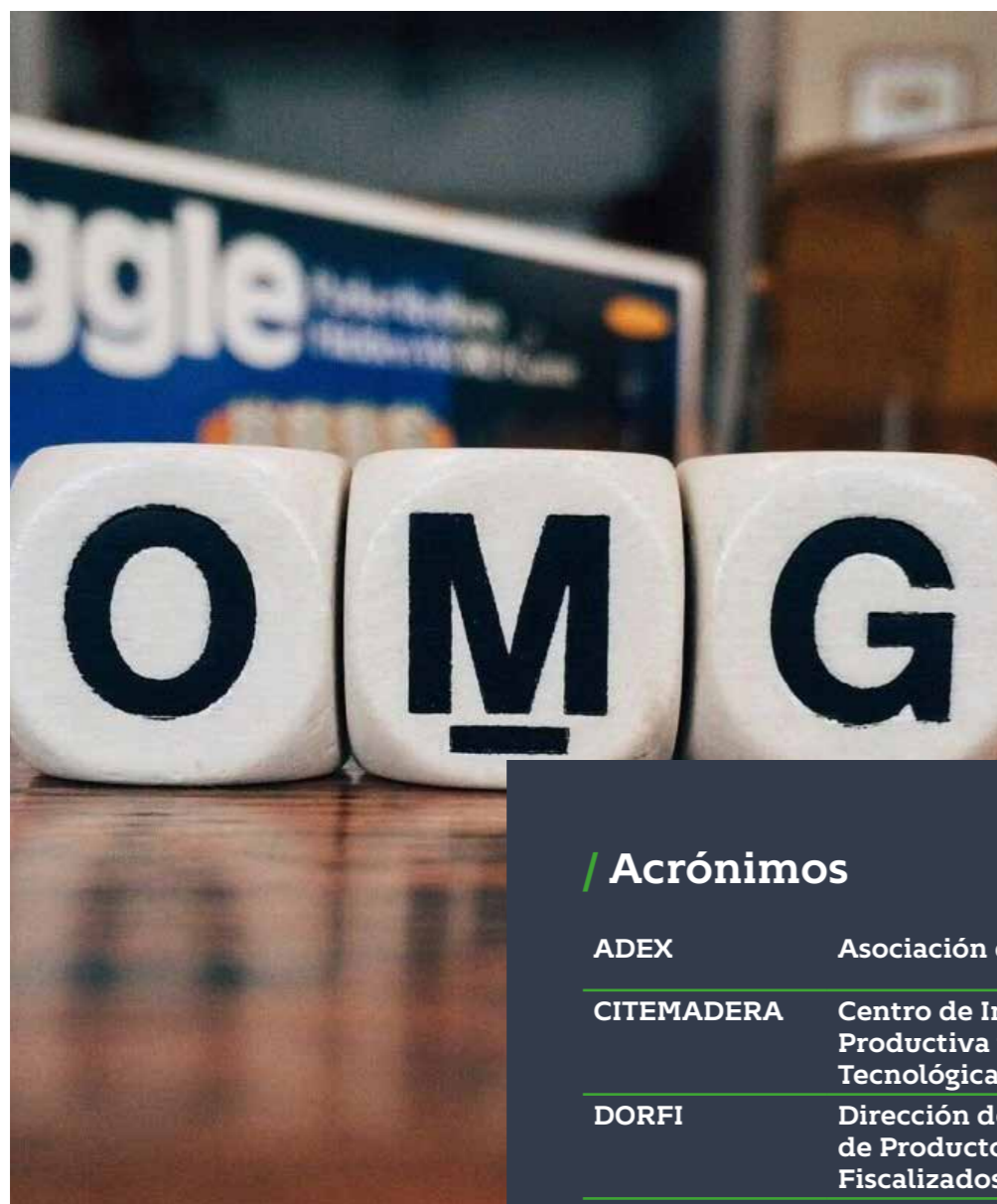
Los carpinteros compran la madera según las demandas que tienen, sin tener conocimientos sobre el contenido de humedad necesario para asegurar la calidad del producto final. La mayoría de la madera se dirige a la producción de muebles y parihuelas.

La preferencia por las maderas importadas radica, principalmente, en la uniformización de los cortes, su fácil trabajabilidad y, su precio. Además, es una madera de moda en el mercado limeño, cumpliendo con las dos características principales para ser preferida por la mayoría de los compradores limeños: precio y moda; sin considerar que su durabilidad es menor a la mayoría de las maderas peruanas.

Finalmente, se identificó la falta de procedimientos que facilitan el comercio de madera peruana a través de los grandes mercados (retailers) en Lima; ya que muchas son las condiciones que dichas empresas deben de cubrir para ofertar madera nacional en sus centros de venta. Además, si cumplen con todos los requisitos, el precio de la madera es tan alto, que su comercialización sería muy baja.



Asegurar la trazabilidad de la madera es el primer paso para la legalidad.



/ Acrónimos

ADEX	Asociación de Exportadores
CITEMADERA	Centro de Innovación Productiva y Transferencia Tecnológica de la Madera
DORFI	Dirección de Ordenamiento de Productos Industriales Fiscalizados
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
GIZ	Cooperación Alemana al Desarrollo
PRODUCE	Ministerio de la Producción
SERFOR	Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre
SPDE	Sociedad Peruana de Ecodesarrollo
USAID	Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional

/ Algunas definiciones



Centros de Transformación Secundaria: Instalación industrial artesanal fija o móvil (talleres, plantas u otros) de procesamiento que realiza actividad manufacturera de acuerdo con la CIUU vigente y desarrolla actividad de transformación secundaria. (Produce).

Lana de madera: Llamada también paja o fibra de madera, consiste en cintas delgadas de madera rizada, en masa, de anchura y espesor regulares y de gran longitud, lo que las diferencias de la viruta comprendida en la partida 44.01. Se obtiene a partir de rollizos de madera blanca (álamos, resinosas, etc.), por medio de máquinas especiales que funcionan como cepilladoras; se presenta generalmente en balas muy prensadas.

Transformación secundaria de la madera: Actividad de transformación al que se somete los productos y subproductos forestales maderables para obtener un valor agregado adicional, como el producto de la troza aserrada y las piezas y/o bienes derivados de la madera para el consumo final. No comprende el aserrío o laminado de la troza. (Produce)

Troza: Sección o parte del fuste de tronco de un árbol libre de ramas, de longitud variable obtenida por cortes transversales.



El comercio de madera a nivel internacional está regulado y su trazabilidad es obligatoria para acceder a los mercados, sobre todo en aquellos más exigentes, como Estados Unidos y Europa. Por lo que, el comercio ilegal es casi imposible. Sin embargo, el comercio interno de madera a nivel nacional es diferente.

/ Introducción

Hace tiempo hay intenciones de caracterizar el mercado limeño con relación a la cadena de suministro de madera y sus productos. Dadas las condiciones legales que regulan la comercialización de madera nacional, su legalidad debería ser tácita y su trazabilidad asegurada, pero en la realidad esto no se puede asegurar.

La FAO en el año 2018, emitió su primer estudio de la Industria de la Madera en el Perú, haciendo una descripción detallada de las condiciones y los actores que participan en el comercio de la madera peruana en el mercado nacional. Caracterizando también, al comprador final e identificando los canales de comercio.

El estudio dentro de sus conclusiones llama a la necesidad de mejorar los mecanismos de control-supervisión, documentación e inspección física, a fin de que permitan realizar la trazabilidad bajo “verificación de volúmenes” en las plantas de transformación primaria y lugares de comercialización (depósitos o reaserrío); resaltando, en el desarrollo del documento, que son los depósitos o los puntos de reaserrío donde la madera legal se mezcla con la de procedencia desconocida.

El CIFOR en su publicación “Actores, aprovechamiento de madera y mercados en la Amazonía peruana (2015)” señala que varias acciones del Estado y la sociedad civil han apuntado a anular el comercio ilegal de ma-

dera interna y externamente; pero la erradicación de estas prácticas es muy compleja debido, principalmente, a la gran informalidad del sector forestal maderable, nacional e internacional.

Adicionalmente a las normas establecidas en la Ley Forestal y de Fauna Silvestre, y sus Reglamentos, donde definen la documentación necesaria para extraer madera del bosque y dar la primera transformación; el Ministerio de la Producción está intentando organizar e identificar a todas aquellas actividades definidas como de “segunda transformación”, encontrándose en proceso de implementación del Registro de Centros de Transformación Secundaria de la Madera (CTSM). Asimismo, la Sunat exige que la actividad se registre según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme - CIIU, lo que debería convertirse en una base de datos que permita fiscalizar la actividad maderera a nivel nacional.

Se estima que alrededor del 40%¹ de la madera consumida a nivel nacional no cumple con los requerimientos legales establecidos según A.Rodríguez (2020). Señala que, de implementar un sistema nacional de control efectivo, la madera informal podría ingresar en la económica nacional impulsándola en aproximadamente US\$ 20.5 millones al año, por los impuestos recaudados.

El presente estudio parte de la necesidad de conocer el comercio de madera en Lima, se encuestó a 13 carpinteros representativos del comercio de madera a nivel de Lima.

Cabe señalar que, a pesar de que la muestra es pequeña, se logró recoger información relevante para tener un panorama general de la característica de la oferta de madera formal en el mercado limeño y demandar a desarrollar investigaciones más profundas en

relación con la informalidad de la actividad maderera en Lima, y el desconocimiento de los carpinteros de las exigencias reglamentarias exigidas para el desarrollo de su actividad económica en la madera nativa y los productos de madera.

El estudio identificó que, en su mayoría, los carpinteros no manejan la documentación necesaria para comercializar madera asegurando su legalidad; evitan el pago del IGV, a menos que su comprador exija factura; y, compran la madera directamente de almacenes o depósitos sin conocer si éstos cuentan con la documentación legal necesaria.

Por otro lado, la posible venta de madera nacional por canales formales, como, por los retailers es muy complicada; por la competencia del precio con los carpinteros (que es mucho menor) y por exigencias propias de las regulaciones peruanas que le restan atractivo a la madera para dicho canal de distribución.

Finalmente, y afirmando lo encontrado por FAO (2018), el comprador peruano, en su mayoría, motiva su compra principalmente por el precio del producto, seguido por gusto y moda; por lo que, exigir madera legal podría ser desalentador por el incremento del precio que la legalidad demanda.



¹ Superintendencia de Banca y Seguro, 2018.

/ Objetivos

Objetivo General

- Describir la oferta y comercialización de madera en el mercado limeño, a través de fuentes primarias y secundarias.

Objetivos Específicos

- Identificar canales de comercialización de madera, nacional e importada, en Lima.
- Describir, según los resultados de la investigación, el escenario actual de comercio de madera y productos de madera en el mercado limeño.
- Identificar las preferencias del comprador final de madera y sus productos.
- Conocer las ventajas o desventajas que ofrece la madera importada frente a la nacional.



/ Metodología

El estudio se enfocó principalmente en el levantamiento de información a través de fuentes primarias y secundarias. Diseñó y ejecutó entrevistas semi estructuradas a profundidad con expertos y encuestas con carpinteros.



La información secundaria considero los hallazgos de los estudios previamente realizados por proyectos financiados por USAID, GIZ, Forest, entre los principales. Y como fuente principal de información el de CITE Maderas, por su proximidad y caracterización de los carpinteros, y por los estudios relacionados que ha desarrollado con anterioridad.

Por el Estado de Emergencia, se estructuró una encuesta electrónica, haciendo uso de la herramienta virtual "surveymonkey", se cursó la invitación por correo electrónico, whatsapp y por las páginas de Facebook usadas por carpinteros (Carpinteros 51, Carpinteros Peruanos); y adicionalmente, se hicieron encuestas por teléfono.

Para identificar a los carpinteros se elaboró una base de datos (Anexo N°1) usando las herramientas virtuales (páginas web, páginas amarillas, Facebook, Google) identificando a 50 personas.

Con relación a las entrevistas, mediante el LinkedIn se contactó con representantes de cadenas retail. Todas las entrevistas se realizaron por teléfono. También, se entrevistó a actores claves como a la representante del CiteMADERA, madereras formales que comercializan en Lima, y, expertos que vienen identificando la trazabilidad del sector.

Para analizar el comercio internacional de madera peruana y productos de madera, se trabajó con todos los productos que calzan dentro de la partida 44 "madera, carbón y manufactura de madera" la relación completa de productos se encuentra en el Anexo N° 2.

Los hallazgos preliminares del estudio se presentaron y debatieron en un webinar enfocado a especialistas en el tema a fin de validar y enriquecer lo hallado (el Anexo N° 3 presenta la lista de participantes).

/ Encuesta y entrevista

Para el diseño de la encuesta se buscó formular preguntas de fácil comprensión y con respuestas, en la medida de lo posible, cerradas. Los temas abordados fueron:

- Relación del carpintero con su abastecedor de madera.
- Conocimiento de la documentación requerida que asegure la legalidad de la madera, adquirida y distribuida por el carpintero.
- Demanda de madera certificada y pago adicional por el certificado.
- Especies utilizadas por los carpinteros y especies demandadas por el comprador final.
- Principales productos demandados por el comprador final.
- Procedencia de la maquinaria que emplea, principales equipos y periodicidad del mantenimiento de estas.
- Contenido de humedad de la madera comprada y comercializada.
- Experiencia de ventas públicas.
- Si trabaja con madera importada.
- Conocimiento del CIU.
- Percepción del sistema de detracciones.

El cuestionario completo se presenta en el anexo 2.

Las entrevistas por su parte fueron abiertas, y se consideraron temas como:

- Cercanía del entrevistado con los carpinteros o con compradores finales.

- Percepción del entrevistado sobre el mercado interno de madera nacional e importada.
- Conocimiento sobre los almacenes o centros de reaserrío.
- Impedimentos encontrados en la regulación para comercializar madera nativa en el mercado interno (Lima).
- Experiencia con ventas públicas.
- Opciones de abastecer al mercado interno con madera formal (retos y oportunidades).

Se realizaron 5 entrevistas a profundidad a las siguientes personas:

- Jessica Moscoso - Directora Ejecutiva de CITES.
- Alfredo Rodríguez - Forest Trend.
- Marco Antonio de Rojas Osorio - Jefe de Línea en Sodimac.
- Aldo Cuadros - Jefe de Ventas Nacionales de Maderacre.
- Roberto Peña - Gerente Adjunto de Ventas Nacionales de Maderera Bozovich.



COMERCIO NACIONAL E INTERNACIONAL DE MADERA

/ Requisitos para extraer y movilizar madera y sus productos

Para que la madera llegue a Lima, se debe cumplir con una serie de requisitos que aseguren su trazabilidad, estos requisitos solicitados por el Estado parten desde la concesión forestal. A partir de la concesión, el regente forestal elabora el Plan General de Manejo

Forestal (PGMF) que debe ser presentado a las Oficinas Forestales Regionales, quienes emiten la licencia sobre el plan general de manejo forestal especificando cuál es el volumen de madera, por especie, que puede ser extraído.

Información aprobada en el Plan General de Manejo Forestal y en la Guía Forestal	
Plan General de Manejo Forestal	Guía de transporte Forestal
<ul style="list-style-type: none"> • Código de la licencia del plan de manejo forestal. • Ubicación de la oficina regional o local donde la licencia fue otorgada. • Fecha en la que se otorgó la licencia. • Categoría y prácticas del plan de manejo. • Parcela de corta autorizada (y límites geo-referenciados). • Temporada de aprovechamiento (zafra). • Nombre del titular (persona natural o empresa) • Código de la licencia de acceso al bosque (título habilitante). • Nombre del regente forestal. • Nombre de las especies y volúmenes aprobados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Localidad en la que se encuentra el bosque. • Rango de fechas autorizado para el transporte. • Categoría de la licencia de acceso al bosque. • Código de la licencia de acceso (título habilitante). • Nombre del titular (persona natural o empresa) Código de la licencia del plan de manejo. • Número de la parcela de corta. • Nombre de las especies y volúmenes de madera. • Detalles del conductor y el vehículo.

Las licencias aprobadas dan pie al inicio de las actividades de extracción, siendo los operadores forestales los encargados de actualizar los balances de extracción según van llegando las trozas a los patios de acopio (o patios de trozas). Para poder movilizar dichas trozas para su primera transformación (o trans-

formación primaria) deben tener la guía de transporte forestal.

El aserradero debe registrar el volumen por especie de madera que entra a la planta de transformación y deben completar en la guía de transporte de los subproductos que son

despachados. Esta guía debe ser relacionada con la guía de transporte de las trozas, registrando el mismo código de la licencia del título forestal y del plan de manejo.

Para transportar los productos después de la primera transformación sólo se debe contar con la guía de transporte forestal que será presentado para llevar el registro del Serfor; en caso se hiciera una segunda transformación, la guía de remisión que debe ser presentada a Sunat.

Mediante la Resolución Ministerial 296-2019-Produce, emitida el 2 de julio del 2019, se aprueba el reglamento de Registro de Centros de Transformación Secundaria de la Madera (CTSM), con el fin de contribuir a la trazabilidad del recurso forestal maderable en la cadena productiva. Es de alcance nacional y de aplicación obligatoria a las personas naturales y jurídicas vinculadas directamente a la actividad de transformación secundaria de la madera.

El registro es una base de datos centralizada y sistematizada que contiene la información registrada en línea sobre los CTSM a nivel nacional, tiene carácter público y se encuentra a cargo de Produce a través de la Dirección de Ordenamiento de Productos Industriales Fiscalizados (DOPIF).

Información contenida en el Registro de Centros de Transformación Secundaria de la Madera

La información que contienen dichos registros es de carácter obligatorio, y es

- Datos generales del titular y el representante del CTSM.
- Datos generales del CTSM.
- Información sobre la actividad económica.
- Servicios forestales que utiliza como materia prima.
- Productos que fabrica y/o comercializa.
- Descripción del proceso productivo.



/ Exportaciones peruanas de madera y sus productos

Para exportar madera y productos de madera a Estados Unidos y Europa, el exportador debe de compilar y presentar información que asegura la procedencia legal de la madera, es por ello que, la licencia del PGMF es tan importante.

La Ley Lacey, que regula la importación de madera nativa de los Estados Unidos, incluye penalidades por el comercio ilegal de madera y la EUTR obliga la debida diligencia (cuadro 3) de los productos que entran en sus mercados.

Las exportaciones nacionales de madera y de productos de madera, a nivel internacional

viene desde hace algunos años disminuyendo considerablemente, teniendo una reducción del 18% entre los años 2015 y 2019.

El principal destino de la madera peruana y sus derivados, que provienen de una cadena productiva formal, es el mercado internacional. Hace algunos años, el principal destino era Estados Unidos, con compras que superaban los US\$ 50 billones hasta el año 2007, a partir del 2008 las importaciones estadounidenses fueron bajando, cerrando el 2019 con no más de 10 billones de dólares, es decir, con una reducción del 25% de las importaciones del 2019 en relación con el año 2018.

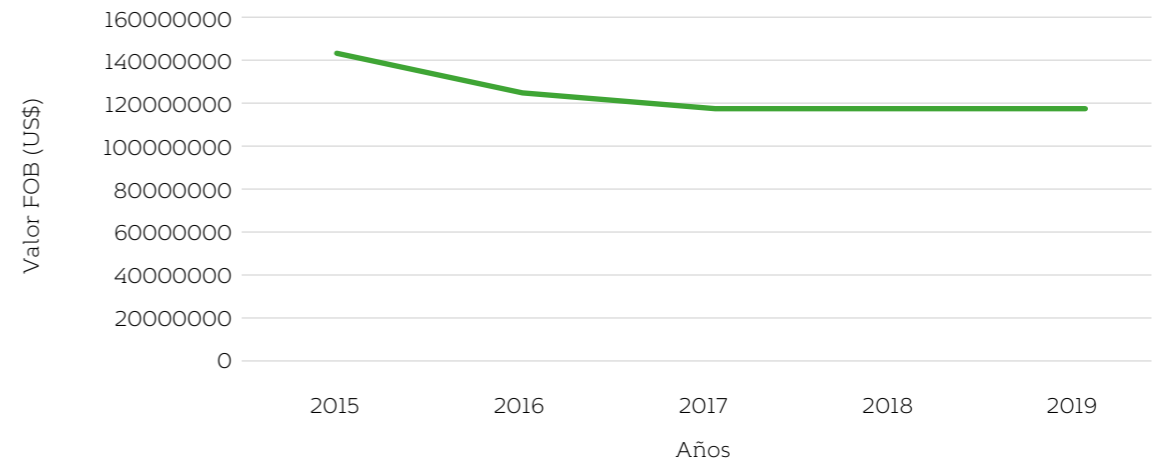


Gráfico 1. Exportaciones Peruanas de Madera y Productos Derivados de Madera (FOB US\$)
Fuente: Trade Map. Elaboración propia.

Ley Lacey y EUTR (Reglamento de la Madera por sus siglas en inglés)	
Ley Lacey	Reglamento EUTR
<p>El 22 de mayo de 2008 el Congreso de Estados Unidos aprobó la ley Lacey, la cual prohíbe la comercialización de plantas y productos derivados (incluyendo la madera y productos maderables) de origen ilegal.</p> <p>Plantea tres medios para asegurar el comercio de madera legal con Estados Unidos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prohibir toda comercialización de flora incluyendo madera y productos madereros (como por ejemplo muebles, papel o madera) de origen ilegal sin importar su procedencia. • Solicitar a los importadores que declaren el lugar de origen de extracción de la madera (u otra especie de flora), así como el nombre de todas las especies forestales contenidas en sus productos. • Establecer penalidades por la violación de la ley, incluyendo la incautación de bienes, multas y encarcelamiento. 	<p>EUTR (Regulación de Madera en la Unión Europea).</p> <p>Entró en vigor el 03 de marzo de 2013, afectando los productos de madera comercializados a nivel global. La responsabilidad recae sobre los operadores de la Unión Europea para los que la EUTR aplica de forma directa, la regulación también impacta a los proveedores y comercializadores.</p> <p>Incluye tres elementos clave:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prohibición de compra de madera cosechada ilegalmente. • Obligación de registrar a sus socios comerciales. • Obligaciones de Debida Diligencia.

El año 2019, China fue el principal comprador de madera peruana, que a pesar de haber caído 4% en sus importaciones respecto al año 2018, siguió siendo el principal país destino, seguido de México y, en tercer lugar, Francia. Francia y Republica Dominicana, mostraron una tasa de crecimiento positiva, de 14% y 32% respectivamente en el periodo de 2018 y 2019.

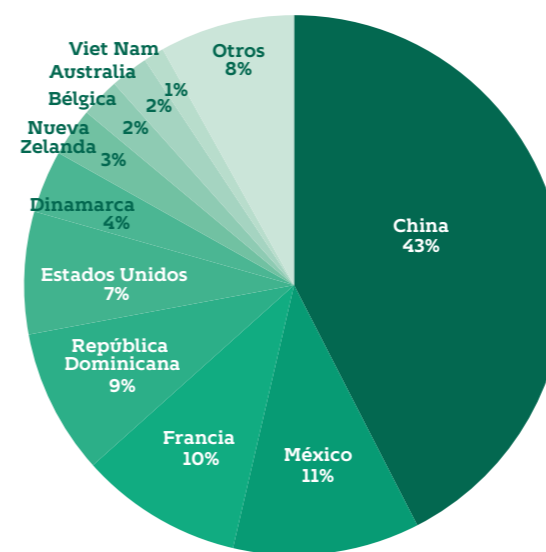


Gráfico 2. Exportaciones de Productos de Madera desde el Perú (%)
Fuente: Trade Map. Elaboración propia.



En relación con los productos con mayor demanda en el mercado internacional, podemos ver que “Madera (incluidas las tablillas y frisos para parques, sin embalar) perfilada longitudinalmente (con lengüetas, ranuras, rebajes, acanalaos, biselados, con juntas en V, moldurados, redondeados o similares) en una o varias caras, cantos o extremos, incluso cepillada, lijada o unidas por los extremos” representa, aproximadamente, el 66% de las exportaciones totales de madera y sus productos.

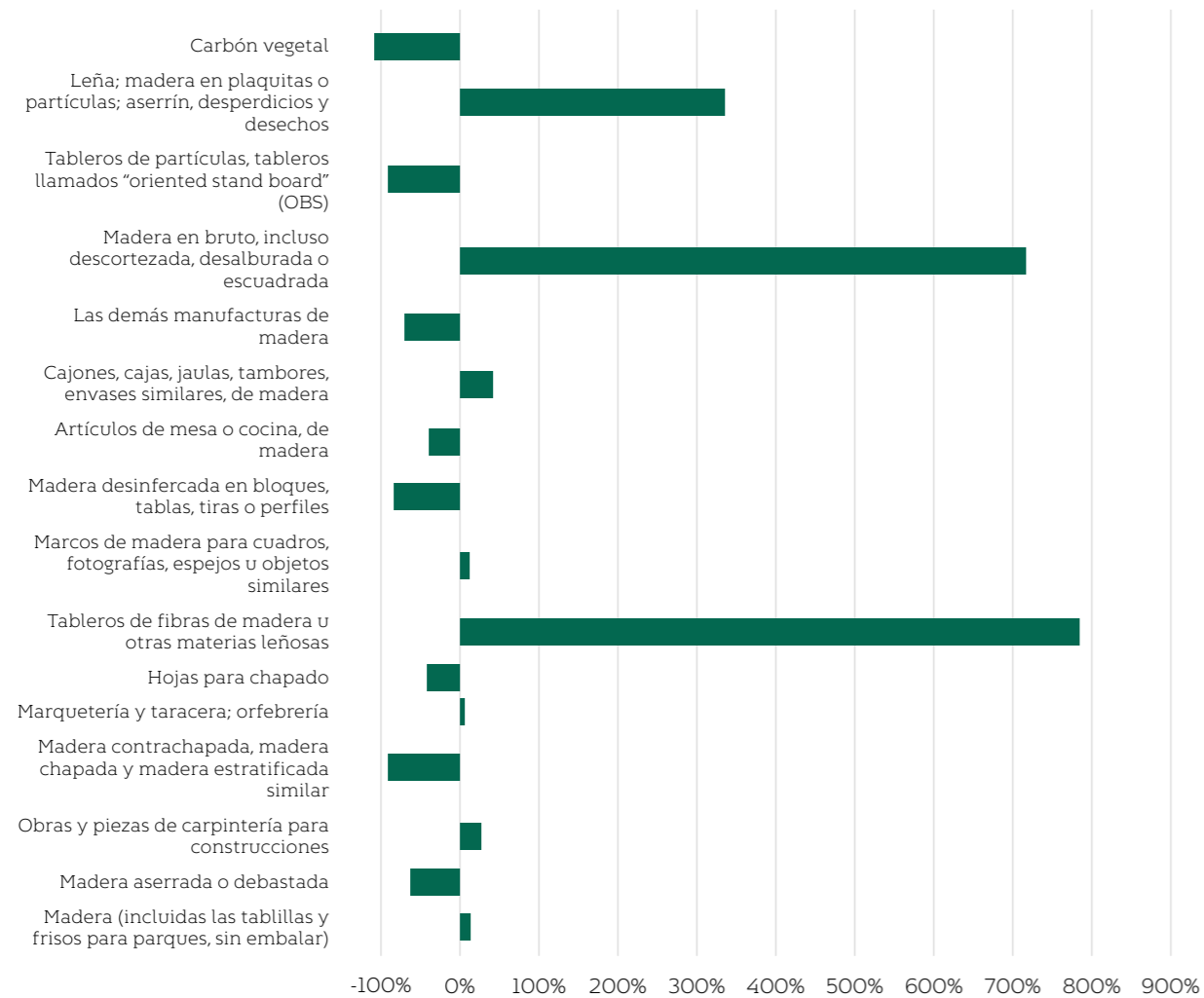


Gráfico 3. Variación en las Exportaciones Peruanas de Madera y sus Productos Derivados entre los años 2015 y 2019 (%)
Fuente: Trade Map. Elaboración propia.



/ Importaciones peruanas de madera

Perú se ha convertido no sólo en exportador de madera, sino en importador, para el año 2019 las importaciones de madera y productos de madera alcanzaron los US\$ 284'862,000. De las maderas y sus productos importados por Perú, el principal abastecedor es Chile, seguido por Ecuador y Brasil; el crecimiento de las importaciones desde Brasil es significativo, incrementándose en más del 300% entre el 2015 y el 2019; mientras que las importaciones de madera chilena tienen una variación anual negativa.

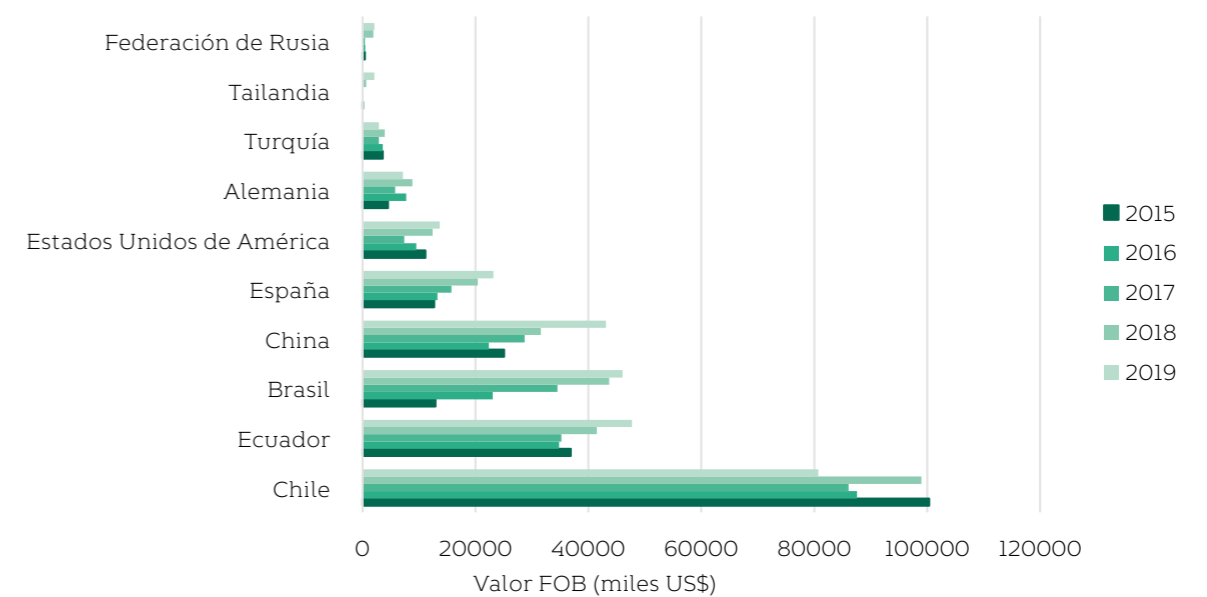


Gráfico 4. Importaciones Peruanas de Madera y Productos de Madera en miles de US\$ FOB: 10 Principales Países
Fuente: Trade Map. Elaboración propia.

/ Resultados del Estudio: Comercialización de madera y productos de madera en Lima

Lima es la región líder en facturación, principalmente por actividades de segunda transformación, para el año 2015, representó el 57% de la facturación a nivel nacional; esto debido al crecimiento urbano y el mayor poder adquisitivo de la población, que tienen más capacidad para adquirir y/o cambiar muebles (sala, comedor, dormitorios, etc); modificar la decoración de sus casas o departamentos (pisos, puertas, ventanas, etc); y, hace ampliaciones como terrazas o zonas de parrilla.

A nivel de indicadores comerciales, no existe una base de datos nacional sobre el comercio interno de madera en el Perú, tampoco se cuenta con una base de datos actualizada de carpinteros o de industria de transformación secundaria en Lima; ya que la RM 296-2019-Produce aún no se está implementando.

De acuerdo a la clasificación empresarial según la Ley N° 30056 "Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial" se puede ver que la mayoría de las empresas en el sector forestal maderable son microempresas y representaron más del 96% del total de empresas formales registradas ante SUNAT en el 2015; mientras que el 3.5% son pequeñas empresas, sólo el 0.11% son medianas y 0.15% son grandes (FAO, 2018).

Análisis de los resultados de encuestas

De los trece carpinteros entrevistados, 5 les venden a compradores finales, 2 a empresas exportadoras, 2 a empresas de construcción, 1 a hoteles y restaurantes, y 1 a empresas de marketing, 2 no respondieron. Además, la mayoría se abastecen de madera en respuesta de la demanda, es decir, sólo compran si

tienen pedido; por lo tanto, casi toda la madera que compran se vende (descontando lo perdido en cortes).



Gráfico 5. Principales clientes de los carpinteros
Fuente: SurveyMonkey, 2020. Elaboración propia

El 67% de los carpinteros encuestados conocen a sus proveedores de madera, y el 33% no. 4 identificaron empresas formales y 4 no mencionó a ninguna empresa formal.

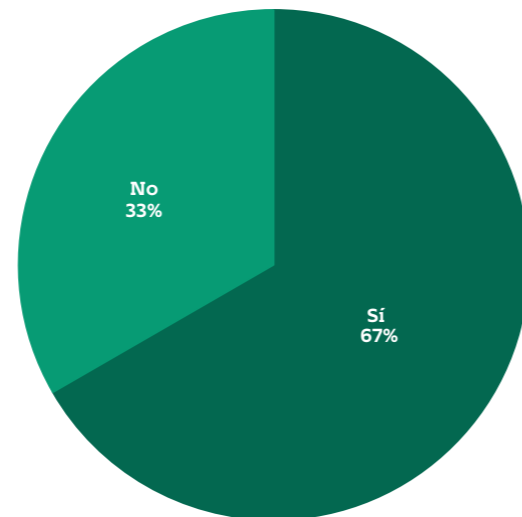


Gráfico 6. Conocimiento de la persona que les vende madera
Fuente: SurveyMonkey, 2020. Elaboración propia.

El 25% conocer la documentación necesaria para comercializar madera formal en Lima, mencionaron las facturas, guías forestales y certificado del Serfor. Del total de encuestados, el 40% encuentra en esta documentación un beneficio para ellos, y tan sólo dos sienten que la documentación les representa una dificultad.

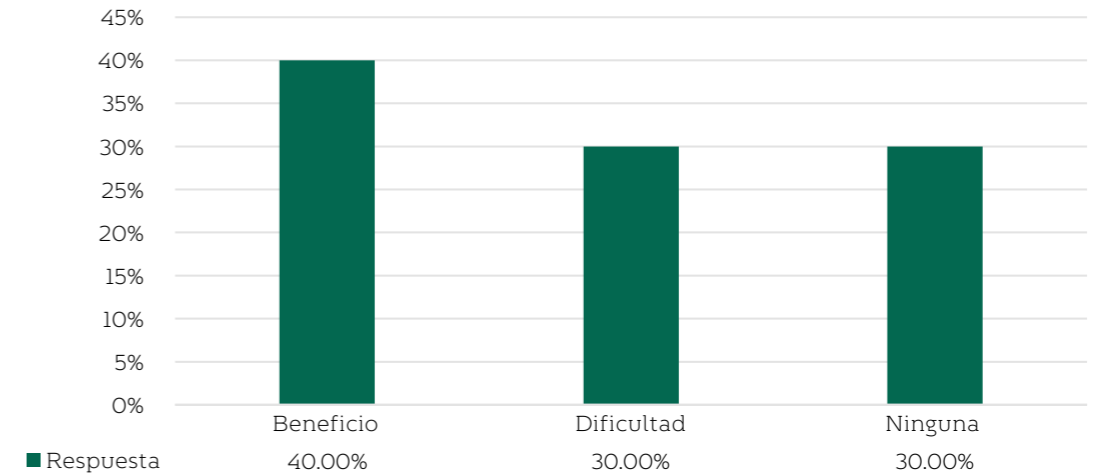


Gráfico 7. Beneficio o una dificultad de la documentación requerida por ley
Fuente: SurveyMonkey, 2020. Elaboración propia.





La demanda por madera certificada va en aumento; pero pocos reciben un pago adicional por la certificación.



La dificultad en el manejo de la documentación se encuentra básicamente en el pago del IGV y por el crédito fiscal. También, hay los que encuentran en la documentación el sustento para evidenciar la legalidad de la madera adquirida, ya que, la seguridad de la procedencia muestra a sus empresas como responsables con el medio ambiente.

En relación con la demanda de madera certificada, siete tuvieron pedido de madera certificada; pero, tan sólo tres de estos recibieron un pago adicional por la certificación.

Especies forestales con la que más trabajan las carpinterías - ebanisterías

- Tornillo
- Cedro
- Cachimbo
- Caoba
- Pino radiata
- Moena
- Copaiba
- Cumala
- Capirona
- Catahua
- Bolaina
- Roble
- Shihuahuaco
- Huayruro
- Pino amarillo del sur (americano)
- Pino oregón
- Pumaquiro
- Nogal negro
- Caobilla
- Congona
- Ipe

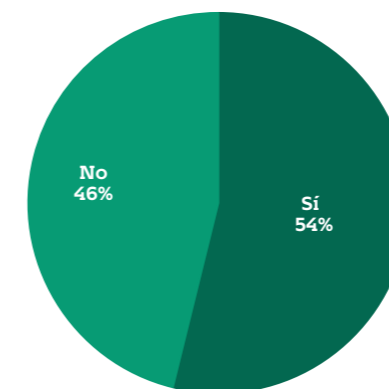


Gráfico 8. Pedido de madera certificada
Fuente: SurveyMonkey, 2020. Elaboración propia.

La preferencia de las especies por parte del consumidor final está principalmente regida por el precio; en el nivel social alto, el precio no es el principal decisor, sino el gusto y la moda. Se encontró que se disfraza la madera tornillo para que parezca cedro, para no desanimar a los compradores por el precio.

Especies más conocidas y solicitadas por el comprador final

- Cachimbo
- Tornillo
- Cedro
- Caoba
- Catahua
- Bolaina
- Roble
- Huayruro
- Capirona
- Pino radiata
- Pumaquiro
- Shihuahuaco

En relación con el contenido de humedad de la madera es muy variada, de los ocho que respondieron a la pregunta, dos consideran que orearla o tenerla al 50% es suficiente; los otros manejan un rango de contenido de humedad entre el 10% y el 20%.

Productos más demandados en el mercado limeño

- Cuartos y juegos de dormitorio
- Cajas de exportación, parihuelas
- Muebles, embalaje, pallets
- Listones
- Mesa (de comedor, de centro de sala, mesitas de noche)
- Terrazas
- Cajas y juguetes artesanales de madera
- Sillas, barras
- Pisos



Sobre la experiencia con compras públicas, tres del total de entrevistados manifestaron saber que sus productos, directa o indirectamente fueron a abastecer una institución pública, cuatro no saben y seis dicen que sus productos nunca han atendido al sector público.

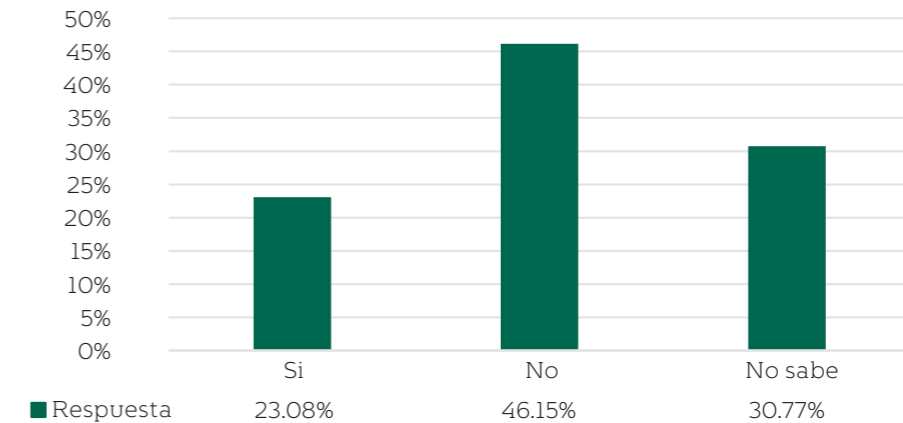


Gráfico 9. Abastecimiento a compras públicas
Fuente: SurveyMonkey, 2020. Elaboración propia.

El 77% comprar madera importada. Los entrevistados afirmaron que la compra de madera importada es, en primer lugar, por la demanda del comprador final, quien busca esta madera porque les gusta y por el precio; afirman que es más fácil encontrar en medidas ya establecidas y en oferta constante y al instante.

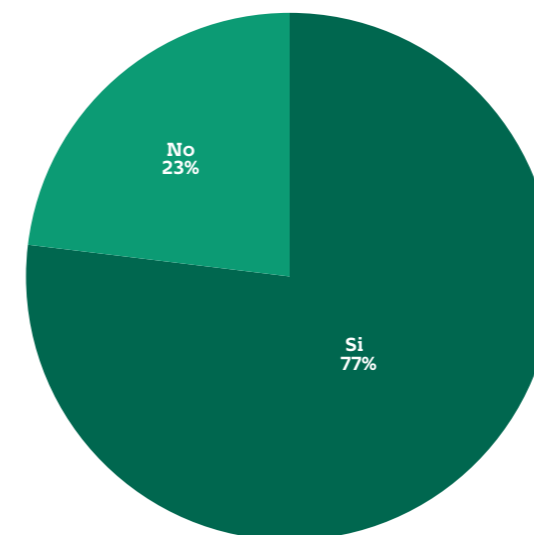


Gráfico 10. Compra de madera importada
Fuente: SurveyMonkey, 2020. Elaboración propia.

La especie importada más trabajada es el pino, de las variedades radiata, oregón y americano. Las dimensiones dependen del requerimiento del carpintero, en su mayoría son tablas, listones o cuarterones. También usan bastidores, durmientes, parantes. Además, laminas y hojas de enchape.

Las medidas mencionadas fueron 1"x4"x8' / 1"x4"x12' / 4"x4"x13' / 2"x8"x16", 2x2, 2x3. 3 pulgadas es la medida comercial. La compra de madera también depende de la demanda de sus productos.

La maquinaria más empleada por los entrevistados es la sierra circular y la garlopa; el 92% de la maquinaria empleada es importada y tan sólo el 8% es nacional; sobre la procedencia, en su mayoría son chinas, alemanas y de Estados Unidos, pero también hay de Chile, Brasil, Japón, Italia, Venezuela y Malasia. El 42% de los entrevistados manifiestan que le dan mantenimiento a la maquinaria una vez al año y el 33% cada seis meses.

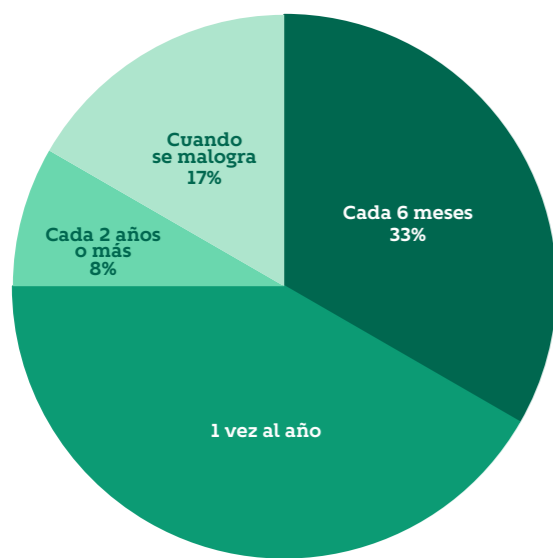


Gráfico 11. Periodicidad del mantenimiento de la maquinaria
Fuente: SurveyMonkey, 2020. Elaboración propia.



Sobre el código CIUU, ninguno de los entrevistados lo conoce o puede hacer referencia a su significado o uso.

Finalmente, menos del 15% se han visto exclusivamente beneficiados por la detracción, es decir, les han pagado, pero ellos no han tenido que hacer ningún pago. Mientras que aproximadamente el 30% ha tenido que pagar; y, el 57% ha pagado y le han pagado.

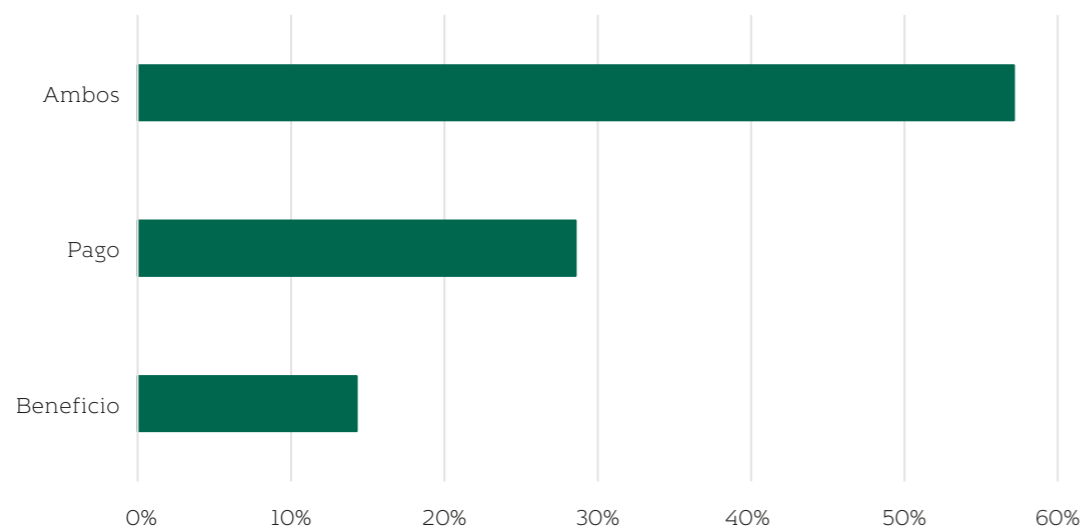


Gráfico 12. Percepción del sistema de detracciones
Fuente: SurveyMonkey, 2020. Elaboración propia.

/ Análisis de las entrevistas a profundidad

Las entrevistas tuvieron diferentes formatos, dependiendo de su área de trabajo y experiencia. A continuación, el detalle:

Cite Madera

La entrevista buscó un marco de referencia, desde la experiencia de CITE Maderas y, tomando en cuenta el informe “La Industria de la Madera en el Perú” (2018), que tuvo como finalidad identificar las barreras y oportunidades para el comercio interno de productos responsables de madera, provenientes de fuentes sostenibles y legales, en las MIPYMES del Perú².

Las exportaciones aseguran la salida de madera formal del país, esto debido a que los exportadores cumplen con la información solicitada para determinar la procedencia de la madera. Lo que difiere de la madera comercializada a nivel nacional, en algunos casos son los compradores los que no conocen la documentación que debieran solicitar para asegurar la formalidad de la madera, otras veces, la conocen, pero no les importa ya que, a nivel interno, no existe una fiscalización exhaustiva por parte de los organismos competentes, y tampoco hay compradores finales que exijan conocer la procedencia de la madera que está comprando.

La sobrerregulación y las barreras tan altas para comercializar madera peruana ha llevado a muchas empresas madereras a importar madera de bosque tropical de Brasil, y otras maderas de Chile principalmente (la importación creció de aproximadamente US\$ 100 millones en 2007 a US\$ 300 millones en 2017³).

Aun no se ha definido cuales son los procesos que consideran producción primaria y cuál producción secundaria, esto afecta directa-

mente la data de la Sunat.

La segunda transformación es la más importante para la madera formal comercializada en Lima, siendo la fabricación de muebles, palets, pisos, puertas y ventanas y, la carpintería en general las formas más importantes de comercialización.

Que una empresa sea informal no significa que la madera que emplee lo sea también; no se puede tener información real sobre su accionar debido a que no tributan y no cumplen con la legislación laboral.

El mercado de pisos y parquet limeño creció significativamente con la expansión de la ciudad. Esta madera se trabaja en aserraderos, pero no siempre son formales, lo que no permite conocer realmente la procedencia de la madera.

Conseguir la data del origen de la madera a nivel de carpinterías, o empresas informales (las microempresas constituyen el 96% del tejido empresarial) es muy difícil, muchas veces las microempresas no conocen los requisitos que deben solicitar al proveedor de la madera para asegurar la formalidad de su procedencia. Hay que tener presente, que muchos carpinteros individuales son microempresarios, que compran o fabrican maquinaria “hechizo” e inician su trabajo sin reportarlo, y así como aparecen también desaparecen.

La certificación podría ser una solución a la compra pública de madera. Pero esta no debería significar una inversión fuerte adicional al proveedor de madera, por ello, se debería de estructurar una certificación basada en la documentación que el empresario debe poseer y presentar para asegurar la proveeduría formal de su madera.

² Fuente: CiteMaderas, 2018. La Industria de la Madera en el Perú. Lima, Perú.

³ Fuente: Entrevista a profundidad a la Ing. Jessica Moscoso.

Los centros de transformación y comercialización a nivel de Lima en los últimos años han venido diseminándose, encontrando actualmente zonas industriales en:

- Huaycán
- Lurín - Pachacamac
- Los Olivos (camino a Ancón)
- Chorrillos
- Villa El Salvador

Mientras que en el Cercado de Lima han disminuido.

Forest Trend

El mercado interno busca principalmente precio, disminuyendo la competitividad interna del sector.

Muchas veces las guías de transporte de madera rolliza no conversan con las guías de transporte aserrado. La conversión es muy alta en materia de rendimientos.

No existe un canal detallado para hacer denuncias, y no hay una definición de rendimientos por especie forestal, todo se trabaja con un único factor de conversión

No se puede comparar las exportaciones peruanas con las chilenas, ya que las primeras provienen de bosques tropicales donde los rendimientos son variados; mientras que las exportaciones chilenas provienen de plantaciones, con una productividad/hectárea ya definido. Por ello, el Perú debería de definir una estrategia de concentración de la oferta.

El volumen de exportación de madera peruana se ve afectado directamente por el volumen brasilero ya que los brokers de Brasil triangulan entre ambos países para completar la carga. Por lo tanto, el precio de la madera también se ve directamente relacionado con el precio



Los retailer no apuestan por la comercialización de la madera nacional por que es muy complicado, e implica gastos que no compensa el volumen que se comercializa.

del real brasilero. Si este se devalúa, la madera peruana deberá adecuarse, bajando el precio.

Sodimac

A nivel de retailer el comercio de madera nacional se hace muy complicado ya que, en el 2010 se impuso como norma el registro de cada compra final que comprara una pieza de madera nacional, lo que se traducía en un riesgo muy alto y al mismo tiempo, en un gasto que no compensaba el volumen a comercializar. Cabe recordar que el retail no sabe mucho de madera.

El porcentaje de ganancia respecto de la madera nacional es mínimo en comparación con la competencia (galpón directo o carpintero final).

La mayoría de retailers nacionales compran la madera directamente en los almacenes de Chile; la empresa CMA es el mayor proveedor de madera aserrada y dimensionada en Lima.

Sobre los pinos más comercializados tenemos el pino eliote y taeda, que importan del Brasil, y el radiata.

El único producto ofertado a base de madera nacional son puertas de shihuaco.

Maderacre

Atender al mercado nacional es difícil porque la competencia entre los formales e informales es desleal. Se evidencia por la desaparición de empresas de muebles formales.

La mayoría de los carpinteros compran madera según la demanda de sus productos, por ello, contar con un depósito o almacén que oferte madera formal a estos carpinteros encarece los costos significativamente ya que la rotación es variable.

Las constructoras no saben sobre la trazabili-

dad de la madera sólo buscan precio.

Las grandes constructoras tratan de evitar la compra de madera nacional; sólo el segmento A paga por pisos de madera. Son 10 empresas nacionales que ponen piso de madera formal.

Maderera Bozovich

La empresa Bozovich cuenta con mercado en Lima, atendiendo principalmente a los siguientes compradores:

- Dueña de casa: remodelación de casas
- Empresas constructoras: línea de pisos (superficies)
- Arquitectos y diseñadores o prescriptores: usualmente llevan a la dueña de casas o a la empresa de construcción
- Industriales: manufactura de muebles finos o madera para embalaje

La característica principal de sus compradores es que buscan calidad más que formalidad, se presume que, al estar adquiriendo sus productos a una empresa seria, el cliente siente que las legalidades son tácitas; cabe señalar que muchos compradores finales no conocen las regulaciones para el comercio de madera más allá que la venta con factura.

El retailer no es un cliente debido a la sobre regulación que enfrente al ofertar madera nativa y la competencia tan desequilibrada en precio a la que se afrontaría con los productores informales.

La venta directa al Estado se topa con muchas exigencias en relación con pagos y la burocracia de los procesos, requerimientos ambiguos y volúmenes irregulares. El Estado es un comprador potencial muy interesante.

En el mercado nacional sí existe un interés por madera certificada y también existe demanda, pero el precio reduce el interés. Además, muchos consideran que el pago adicional por la certificación no se justifica al estarle comprando madera a una empresa formal.

La madera importada representa una gran competencia para la madera nacional, especialmente por el precio, a pesar de que la calidad es mucho menor.



Los industriales (principalmente constructoras) buscan una oferta sostenible de madera, y en caso sean para piezas que luego se exportarán, también buscan trazabilidad. Las empresas constructoras y la industria exportadora son las que más madera formal de mandan. Las constructoras tienden a pedir piezas especiales y son compradores exquisitos.





/ Conclusiones y Recomendaciones

SPDE y ADEX vienen trabajando desde hace 1 años en Perú realizando análisis y proponiendo acciones para promover la compra formal de madera en el mercado nacional y la compra responsable por el Estado. En ese marco y de acuerdo con los hallazgos de la Caracterización de la oferta de madera formal en el mercado limeño: panorama general se concluye y recomienda:

- A pesar de contar con una muestra representativa e información valiosa, su tamaño no permite generalizar los resultados. Pero, evidencia una gran informalidad en el comercio de madera nativa en el mercado limeño, por lo que, la necesidad de una

investigación más extensa y profunda se hace necesaria.

- El estudio evidencia que los carpinteros no sólo no conocen los requerimientos que por Ley deben cumplir, sino que, además, prefieren evitar el pago del IGV.
- Una de las maneras de impulsar la formalidad sería manejando depósitos que aseguren la legalidad de la madera, pero el precio no podría competir con el ofertado en el mercado actualmente.
- La falta de presencia de las instituciones públicas se manifiesta, no sólo por la evi-

dente evasión de impuestos, sino por la falta de control y fiscalización.

- El precio es el factor determinante en la preferencia por la comprar por parte del consumidor final.
- La preferencia por la madera importada no sólo radica en su trabajabilidad, disponibilidad y precio; a esto se le suma su corta vida útil en comparación con la madera nacional, lo que se traduce en una rotación mayor de productos.
- El precio final de la madera legal es, significativamente más alto que el precio de

la madera de procedencia desconocida; esto, se manifiesta con la reducida oferta de madera formal en Lima.

- Las empresas constructoras evitan el uso de madera nacional, en caso instalen pisos de madera, tercerizan el servicio sin solicitar los documentos que acrediten la procedencia de la madera empleada.
- Sobre la tendencia en la preferencia de especies, si el precio es el principal factor para la selección; podríamos pensar que el mercado limeño está abierto a diferentes maderas. Se recomienda hacer un estudio adicional para determinar la posibilidad de incrementar la diversificación de la oferta de especies maderas en Lima.
- El registro de centros de transformación secundaria es, en principio, un buen punto de partida en el camino de búsqueda de formalidad en la oferta de madera nacional. La iniciativa debería de ir acompañado de charlas de concientización sobre las regulaciones establecidas para el comercio de madera peruana.
- Los retailers son un buen canal de venta para la madera peruana, debería de encontrarse un camino que les facilite su comercialización, asegurando así, la oferta de madera formal a nivel nacional. Sin poner barreras diferentes a la madera importada.
- Ampliar el alcance del estudio es necesario para poder tener una muestra mayor de donde se pueda evidenciar, irrefutablemente el panorama del comercio de madera en Lima.



/ Bibliografía

- CIFOR, (2015) Actores, aprovechamiento de madera y mercados en la Amazonía peruana. Lima, Perú.
- Rodríguez, A (2020). Buscando tras la Corteza: Trazabilidad de la Madera y Regulaciones para el Control de la Cadena de Producción Forestal en el Perú. Forest Trend.
- FAO, (2018). La Industria de la Madera en el Perú. Lima, Perú.
- UNIQUE (2015). Cadenas de valor en el sector forestal del Perú. Informe diagnóstico y desarrollo estratégico. Lima, Perú.
- Superintendencia de Banca y Seguros (2018). Evaluación Sectorial de Exposición a los Riesgos de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo del Sector Maderero en el Perú. Lima, Perú.

/ Páginas web consultadas

- www.trademap.org
- <http://www.arancelar.com/skint/notasexp.php>
- <https://www.nepcon.org/es/certification/legalsource/EUTR>
- <http://www.sunat.gob.pe/aduanas.html>
- https://content.eia-global.org/assets/2012/04/La_Ley_Lacey.pdf

/ Anexos

Anexo N° 1: Base de datos de carpinteros (elaborada a partir de información virtual)

	Nombre	Teléfono	Correo Electrónico	Página Web	Dirección
1	Carpintería "Chambi"	945 539 394		https://carpinteria-chambi.negocio.site/	Mz. C Lt. 4 Avenida San Luis San Borja
2	Carpintería Ramos	982408881 / 3302343	admin@carpinteriaramosperu.com	https://carpinteriaramosperu.com/	Jr. Napo 1182 Breña
3	Mi Carpintero	(01) 6981252 (01) 6083660		https://mi-carpintero-woodworker.negocio.site/	
4	Carpintería JC	(01)6756432 / 994267111	ventas@carpinteria-jc.com	http://carpinteria-jc.com/	
5	Carpintería J&L	957413463	info@carpinteriajlperu.com	http://carpinteriajlperu.com/	Urb. Los Productores Mz B Lt 4 Los Virreyes Santa Anita
6	JCSV Totales	994665867 / (01) 365-4043	juancaserpa@gmail.com atencion@jcsvserviciosgenerales.com	https://www.jcsvserviciosgenerales.com/	
7	James Canales	930 915 629 / 988 883 837		https://www.paginasamarillas.com.pe/empresas/carpinteria-james-canales/ate-80636310	
8	Carpintería Vargas	(01) 2741023 (01) 2741826 / 995 051 414		https://carpinteriavargasperu.negocio.site/?utm_source=gmb&utm_medium=referral	
9	Carpinform	986380882	oscar.carpinform@gmail.com	http://www.carpinform.com/	
10	Casa del Carpintero	254-3891 / 254-1007	cdc@casadelcarpintero.com.pe	http://casadelcarpintero.com.pe/	
11	Servicios Generales Totocayo	968554874		https://dennistotocayo.wixsite.com/sgtotocayo	
12	Multiservicios Sangama S.A.C	952 341 951		https://www.paginasamarillas.com.pe/empresas/multiservicios-sangama-sac/villa-maria-del-triunfo-80632871	
13	Parquet Fernando	980 888 883		https://parquet-fernando.business.site/	Av. Prolongacion Paseo de la República 1455 Chorrillos LIMA 08
14	Carpintería Oriental de Eduardo Torres	998 794 936 / (01) 3629689		https://www.paginasamarillas.com.pe/empresas/carpinteria-oriental-de-eduardo-torres/santa-anita-590847	Calle Tahuantinsuyo 291 Coop. Andahuaylas Etapa 1 Santa Anita - Lima
15	Maderera el Bosque	4594976 / 996597009 / 971326707	maderbosque@hotmail.com ventas@maderera-elbosque.com	http://www.maderera-elbosque.com/	Las Palmeras 855 Urb. Canto Grande - San Juan de Lurigancho

	Nombre	Teléfono	Correo Electrónico	Página Web	Dirección
16	Ecc Cárdenas	988 235 099		https://www.paginasamarillas.com.pe/empresas/ecc-cardenas/san-martin-de-porres-51447300	Avenida José Granda 2296 San Martín de Porres - Lima
17	Inversiones Aníbal Gonzáles Cuya E.I.R.L.	991 866 859 / 966 451 044		https://www.paginasamarillas.com.pe/empresas/inversiones-anibal-gonzales-cuya-eirl/santa-anita-80628022	Asoc. Residencial Los Pinos Mz.I L Asoc. Residencial Los Pinos Santa Anita - Lima
18	Carpintería Y Mueblería Tafur	(01) 3713946 / 945 148 165		https://carpinteria-tafur.negocio.site/	Yurua 522 Cercado de Lima 15082 Perú
19	Arte y Madera	962968495	info@arteymadera.net.pe	https://www.arteymadera.net.pe/	Calle Lucumos Mz. H Lote 21 Urb. Portada de Ceres Santa Anita Lima Perú
20	M&M Cooperación MABECARP SAC	964 743 274	info@construccionesgenerales.com.pe	https://www.construccionesgenerales.com.pe/	Carretera Central km 14800 Mz A Lote 9 Urb. Los Jardines altura Grifo Chinito - Ate Vitarte
21	Carbonel- cubillas	972 207 030		https://carpinteria-ebanisteria-muebles-carbonel-cubillas.negocio.site/?utm_source=gmb&utm_medium=referral	Lizardo Montero 1044 Surquillo 15047 Perú
22	Carpintería y Ebanistería El Shaday	(0995) 847 128		http://www.facebook.com/elshadayhualal	Francisco bolognesi, hualal, lima 15201 Hualal
23	Decorstyle	7219204 / 991306 968	decor.styleperu@hotmail.com	https://www.facebook.com/decorstyle0/	Los Chancas 297-203, Santa Anita
24	Carpintería Mandujano	999684 124		https://www.facebook.com/mandujanomarco	Gral. Orbegoso 304-412, Breña
25	Corporación Maki Muebles Chacas Sac	974933090		https://www.facebook.com/Corporacion-Maki-Muebles-Chacas-Sac-356477297715786/about	
26	MELAMINA CARPINFORM	986380882	oscar.carpinform@gmail.com	http://www.carpinform.com/	Av. Cesar Canevaro 286, San Juan de Miraflores, Lima, Lima, Perú
27	Ariza Proyectos Y Soluciones En Madera	990 657 280		https://www.paginasamarillas.com.pe/empresas/ariza-proyectos-y-soluciones-en-madera/lima-51441445	Avenida copacabana Mz A Lt.5 asociación de vivienda san miguel de vopacabana Lima - Lima
28	Gpe & Servi S.A.C	(01) 2497040 992 272 296		https://www.paginasamarillas.com.pe/empresas/gpe-y-servi-sac/chorrillos-80617626	Alameda Victor Raul Haya de la Torre Mz N LT 9 Chorrillos - Lima
29	Dormitorios Camsol	942 333 650 / 941 795 091 (01) 6973835 / 991 131 150	inversionescamsol@gmail.com	https://www.dormitorioscamsol.com/	Av. Arenales 1986 - Lince
30	Carpintería y Ebanistería ROES Super Felices	51960343218	carpinteriaroes@gmail.com	https://www.carpinteriayebanisteriaenlima.com/	

	Nombre	Teléfono	Correo Electrónico	Página Web	Dirección
31	Carpinteria Guillen Servicios Generales	(0936) 765 677	carlos.guillen.ramos@gmail.com	https://www.facebook.com/carpinteria-guillen/about	
32	Perú Door	462-3061 / 985625825 994212236 / 994274735	ventas@perudoor.com	www.perudoor.com	Av. La Marina 1602 C.C. Marina Plaza Tda. 135 - Pueblo Libre
33	Decormadera	566-0706 / 988-923202 987-255957	martingarrido1973@gmail.com ventas@carpinteriadecormadera.com felixmartin@carpinteriadecormadera.com	http://www.carpinteriadecormadera.com/	jirón Leoncio Prado, 225 SAN MIGUEL, LIMA, (Lima)
34	Aedo Servicios Generales	995380894 / 999335261	ao.servicios@hotmail.com evelyn@serviciosgeneralesaedo.com gerencia@serviciosgeneralesaedo.com ventas@serviciosgeneralesaedo.com	https://www.serviciosgeneralesaedo.com/	Jr. Antonio Raimondi, Mz. 11R - Lote 19 Comité 18 VILLA MARÍA DEL TRIUNFO, LIMA
35	Carpintería la Paz	956 314 069		https://www.paginasamarillas.com.pe/empresas/carpinteria-la-paz/san-miguel-609737	
36	Dryvercom Servicios Generales S.A.C	982 223 421		https://www.paginasamarillas.com.pe/empresa	Avenida Miguel Iglesias Mz. A San Juan de Miraflores - Lima
37	Acl Multiservicios	941831462 / 989168289		https://www.paginasamarillas.com.pe/empresas/acl-multiservicios/puente-piedra-80640961	Prolongacion Leoncio Prado 214 Puente Piedra
38	DryWork	992 824 654 / 987 737 909 (01) 3630452 / (01) 6881978	carlos.lara@drywork.com	https://www.paginasamarillas.com.pe/empresas/drywork-earl/santa-anita-80638850?fbclid=IwAR1tx-RZgM7_oKK4TjP3lojESpO3sO2AEoe9dOubz-zOEP3g nH7NaEaiOyKs	Avenida Francisco Bolognesi 215 Santa Anita
39	GKL	01-733 0139 / 966512219	Ventas@gklmaderas.com	https://www.gklmaderas.com/contacto.html	Av. El Sol S/N Mz.E Lt. 5 - 2da parcela Parque Industrial Villa el Salvador
40	Corporación Alamo	992 525392 / 941 731319 965 348197	alamocor@hotmail.com	https://www.corporacionalamo.com/	Mz. H Lt. 14 AS, sector D3s ,Pachacútec Ventanilla, Callao (Callao)
41	Puertas Automáticas Barzola	(01) 325-9952 / (01) 686-6739 981-282082 / 996-458384	puertasautomaticasbarzola@hotmail.com	https://www.puertasautomaticasbarzola.com/	Jirón Paseo del Bosque Lt. 1, Lima

Anexo N° 2: Encuesta a Carpinteros

1. ¿Conoces a quien te vende la madera?

SI NO

2. ¿Conoces cuál es la documentación necesaria para comprar madera?

SI NO

3. Cuando compras madera, ¿esos documentos te representante algún beneficio o dificultad?

BENEFICIO DIFICULTAD NINGUNA

4. ¿Alguna vez te han pedido madera certificada?

SI NO

De ser así, te han pagado más por ser certificada SI NO

5. ¿Con qué especies forestales trabajas más? ¿Cuáles son las que más te piden?

.....
.....

6. ¿Qué es lo que más vendes o te piden, y a quienes les vendes?

.....
.....

7. ¿Directa o indirectamente, tus productos han terminado siendo comprados por la institución pública?

SI NO

8. ¿Cuánto compras y cuanto vendes en m³? Aproximadamente, cada cuanto te abasteces, o cuántas veces/año compras madera?

.....
.....

9. ¿Compras madera importada?

SI NO

9.1 ¿Cuánto en m³ al año?

Especie

m³/año

10. ¿Qué máquinas usas, de donde son y cada cuanto les das mantenimiento?

.....
.....

11. ¿Sabes si la madera que compras está seca, a qué % de humedad?

.....
.....

Anexo 3: Partidas Arancelarias de 4 dígitos para Madera y Productos de Madera

Partida	Producto
'4409	Madera (incluidas las tablillas y frisos para parques, sin embalar) perfilada longitudinalmente (con lengüetas, ranuras, rebajes, acanalaos, biselados, con juntas en V, moldurados, redondeados o similares) en una o varias caras, cantos o extremos, incluso cepillada, lijada o unidas por los extremos
'4407	Madera aserrada o debastada longitudinalmente cortada o desenrollada, incluso cepillada, lijada o unida por los extremos, de espesor superior a 6 mm
'4418	Obras y piezas de carpintería para construcciones, incluido los tableros celulares, los tableros ensamblados para revestimiento de suelo y tablillas para cubiertas de tejados o fachadas ("shingles" y "shakes"), de madera
'4412	Madera contrachapada, madera chapada y madera estratificada similar
'4420	Marquetería y taracera; cofrecillos y estuches para joyería u orfebrería y manufacturas similares, de madera; estatuillas y demás objetos de adornos, de madera: artículos de mobiliario, de madera no comprendidos en los capítulos 94.
'4408	Hojas para chapado (incluidas las obtenidas por cortado de madera estratificada), para contrachapado o para maderas estratificadas similares y demás maderas aserradas longitudinalmente, cortadas o desenrolladas, incluso cepilladas, lijadas, unidas longitudinalmente o por los extremos, de espesor inferior o igual a 6 mm.
'4411	Tableros de fibras de madera u otras materias leñosas, incluido aglomeradas con resina o demás aglutinantes orgánicos
'4414	Marcos de madera para cuadros, fotografías, espejos u objetos similares
'4413	Madera desinfectada en bloques, tablas, tiras o perfiles
'4419	Artículos de mesa o cocina, de madera
'4415	Cajones, cajas, jaulas, tambores, envases similares, de madera; carretes para cables, de madera; paletas, paletas cajas y demás plataformas para carga, de madera; collarines para paletas, de madera
'4421	Las demás manufacturas de madera
'4403	Madera en bruto, incluso descortezada, desalburada o escuadrada
'4410	Tableros de partículas, tableros llamados "oriented strand board" (OSB) y tableros similares (por ejemplo "waferboard"), de madera u otras materias leñosas incluso aglomeradas con resinas o demás aglutinantes orgánicos
'4401	Leña; madera en plaquitas o partículas; aserrín, desperdicios y desechos, de madera, incluso aglomerados en leños, briquetas, bolitas o formas similares
'4402	Carbón vegetal (comprendido el de cascaras de los huesos (carozos) de frutos), incluso aglomerados.

Anexo 4: Lista de participantes del Webinar con Expertos

Fecha: 18 de agosto del 2020

Hora: 4 pm

Participantes:

	Nombre	Email
1	Carlos E. Llerena	callma.forest@gmail.com
2	Fiorella Pizzini	
3	Catty Samaniego	csamaniego@spdecodesarrollo.org
4	Gustavo Ruiz Tay	
5	Miguel De la Cruz	mdelacruz@spdecodesarrollo.org
6	Carmen Moscol - Perú Compras	crmoscol2015@gmail.com
7	Gustavo Delgado	gdelgado@itp.gob.pe
8	Manuel Salirrosas	msalirrosas@serfor.gob.pe
9	Maximiliano Reynaga	mreynada@serfor.gob.pe
10	Nhaydu Bohorquez	nhaydu.bohorquez@fao.org
11	Moises Leonardo Ascencio Sánchez	20140181@lamolina.edu.pe
12	Marco Llanos	
13	Marilia	
14	mromero149@hotmail.com	mromero149@hotmail.com
15	Erika Morales	erika.mru@gmail.com
16	Paula Celeste Guerra Pinedo	
17	Elena Rubio	erubio@serfor.gob.pe
18	Carlos Hanspach	sam_zoom@swisscontact.org
19	Alfredo Rodríguez	
20	Osmar Yupanqui Carrasco	
21	Andrea del Pozo	
22	Lucía Rodríguez	
23	Mirtha Figueroa	
24	Claudia Alvarado	

	Nombre	Email
25	Betty	
26	Ignacio Lombardi	ilombardi@lamolina.edu.pe
27	Kenly Valentín	
28	Francisco Siñeriz	
29	Miguel	
30	Katherinne Estefanni Tomas Jurado	
31	Lizzeth Ramos	lizzrmendoza@gmail.com
32	Roberto Saveri (ALPI group)	
33	María Angélica del Rosario Diéguez Flores	20131115@lamolina.edu.pe
34	Verónica Varillas Mata	20131076@lamolina.edu.pe
35	Gino Catturini	gcatturini@itp.gob.pe
36	Gabriela Valencia	
37	Yury Llancari	yury.llancari@gmail.com
38	Alejandro Chiroque	jchiroque94@gmail.com
39	Jessica Moscoso-CITEMadera	jmoscoso@itp.gob.pe
40	Erick Fischer	
41	Sulema Sierra	sule.live.11@gmail.com
42	Raquel Centa - PERU COMPRAS	
43	Dangela Geronimo	dangela.gos@gmail.com
44	Dayane Duran	dalmedv@gmail.com
45	Alfredo Biasevich	abiasevich@bisaabogados.com
46	Alexei Córdova	
47	Luis Ttito	20121113@lamolina.edu.pe
48	Angeli Bernuy Via	bernuyviaangeli@gmail.com
49	Faviola Lazo Callupe	danit0630za@gmail.com



ADEX Central

Javier Prado Este 2875

San Borja 15021, Lima - Perú

Tel.: +51 1 6183333

www.adexperu.org.pe



SPDE Central

Arturo Aguilar N° 202

Santiago de Surco, Lima - Perú

Tel.: +51 1 6967572

www.spdecodesarrollo.org

