



FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA ELABORACION Y EXPORTACION DE DUELAS,
PARQUET Y TABLONES DE TECA.**

Trabajo de Titulación presentado en conformidad a los requisitos establecidos para
optar por el título de

Ingeniera Comercial con mención en Negocios Internacionales.

Profesor Guía:

Milton Rivadeneira.

Autora:

JHOANNA WANTSHU LIEN BENÍTEZ.

2011

DECLARACION DEL PROFESOR GUIA

Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes en la guía de trabajos de titulación correspondiente.

Ing. MBA. Milton Rivadeneira

Profesor Guía

C.I 170379869-2

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.

Jhoanna Wantshu Lien Benítez

Autora

CI. 080256321-3

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por guiarme y bendecirme; a mis padres por su constante amor y apoyo, ya que por su arduo esfuerzo y trabajo he logrado desarrollarme como ser humano y profesional; a Milton Rivadeneira, por su invaluable asesoría y a todos mis maestros universitarios.

DEDICATORIA

Este trabajo quiero dedicarlo a mi familia y a Víctor Emilio que con su amor, comprensión y paciencia fueron mi ejemplo de superación constante, y de esta manera agradecerles por haberme acompañado firmemente en el camino por la búsqueda de cumplir esta meta.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio es un plan de negocios para implantar una empresa dedicada a la elaboración y exportación de duelas, parquet y tablonés de teca.

El plan de negocios iniciará con la indagación y análisis del entorno y sus variables ambientales, legales, políticas y económicas; incluyendo los datos de los antecedentes, situación actual y perspectivas, la industria maderera desde el año 2002 hasta el año 2009 en promedio ha crecido en un 17,71% y ha constituido el 4% del PIB, dentro de los que se encuentra el negocio de exportación de tabletas para ensambladura de pisos elaborados de teca; asimismo se mostrará el estudio de las cinco fuerzas competitivas de Michael Porter, de este análisis se concluyeron resultados favorables.

Consecutivamente se investigará y analizará el mercado y los posibles clientes de los países a los cuales se va a exportar los productos: China, India y Taiwán, recavando información mediante herramientas cualitativas y cuantitativas obteniendo resultados favorables.

Posteriormente se desarrollará la misión, la visión, los valores, se establecerá la estructura organizacional vertical de la empresa QUALITY TEAK CIA LTDA, al igual que, las estrategias, objetivos y políticas por área, enmarcados en la escala estratégica y cadena de valor de la empresa, en una perspectiva de cinco años.

Para lograr posicionar los productos de la empresa QUALITY TEAK CIA LTDA en la mente del consumidor, se diseñará un plan de marketing, con estrategias basadas en el ciclo de vida del producto como son: posicionamiento, diferenciación, fidelización, entre otras, enfatizando en destacar la calidad de los productos a ofertar.

Sucesivamente se establecerán supuestos para el análisis financiero del plan de negocios con proyección a cinco años en tres escenarios económicos; esperado, optimista y pesimista, los precios se definen en valores constantes del 2010, obteniendo resultados rentables de la tasa interna de retorno y el valor actual neto en todos ellos.

Finalmente, se concluye que el plan de negocios de exportación de duelas, parquet y tablonas elaborados de teca debe ser puesto en marcha dado que los resultados muestran que es un negocio rentable.

SUMMARY

The present business plans study the feasibility to implement an exportation company for wooden floor material.

The business plan started with environmental analysis (politic, legal, and economics) including past, present and future perspectives for the industries with special projection of the export business of wood pieces for floor. Wood market in Ecuador grow since 2002 to 2009 in 17,71% equals 4% of PIB. Major part of the study analyzes the 5 competitive forces of Porter.

The internal market investigation and possible export of wood products with Asian countries China, India and Taiwán, getting quality and quantity information obtained major benefits generated with this transaction.

Also it was established as part of the study, the company organizational structure QUALITY TEAK CIA LTDA developing the mission, vision and company strategies, goals and politics by area. All this points consider 5 years value chain theory.

For market positioning QUALITY TEAK CIA LTDA products it was implemented a marketing plan with local consumer strategies, emphasizing on product quality.

Financial analysis performed successively for the business plan projection on 5 years taking 3 different economics scenarios, optimistic and pessimist consideration looking always for revenue.

Finally the business plan for wood pieces for floor export project is capable for execution.

INDICE

Capítulo I

1. Aspectos generales	1
1.1 Antecedentes	1
1.2 Objetivos	2
1.2.1 Objetivo general.....	2
1.2.2 Objetivos específicos	2

Capítulo II

2. Análisis del entorno

2.1 Ubicación sectorial e industrial del posible negocio.....	3
2.2 Tendencias	4
2.3 La Teca en el Ecuador	5
2.4 Macroentorno.....	8
2.4.1 Variables económicas.....	8
2.4.2 Variables sociales	11
2.4.3 Variables políticas.....	12
2.4.4 Variables ambientales.....	14
2.5 Análisis del negocio	16
2.6 Diagrama y análisis de las fuerzas de Porter	16
2.6.1 Entrada potencial de nuevos competidores	17
2.6.2 Poder de negociación con los proveedores	17
2.6.3 Productos sustitutos.....	17
2.6.4 Poder de negociación con los clientes.....	18
2.6.5 Rivalidad entre competidores	18
2.7 Análisis FODA.....	18
2.7.1 Fortalezas	19
2.7.2 Oportunidades	19
2.7.3 Debilidades	19

2.7.4 Amenazas	19
----------------------	----

Capítulo III

3. Investigación y análisis del mercado	20
3.1 Problema de decisión gerencial	20
3.2 Problema de inteligencia de mercados	20
3.3 Hipótesis.....	20
3.4 Objetivos de la investigación de mercado.....	20
3.5 Diseño de la investigación de mercados.....	21
3.5.1 Entrevistas con expertos	21
3.5.1.1 Objetivo general	21
3.5.1.2 Objetivos específicos	21
3.5.1.3 Resultados de las entrevistas con expertos	22
3.6 Inteligencia de mercados	26
3.6.1 Competencia Internacional	26
3.6.2 Características del mercado objetivo	28
3.6.2.1 China.....	28
3.6.2.2 India	29
3.6.2.3 Taiwán.....	30
3.7 Determinación de la oportunidad del negocio.....	31

Capítulo IV

4. La empresa	32
4.1 Estructura organizacional	32
4.2 Funciones por área y perfiles.....	33
4.3 Visión.....	34
4.4 Misión	34
4.5 Valores	35

4.6 Objetivos y estrategias por área	36
4.6.1 Producción.....	36
4.6.2 Financiera.....	37
4.6.3 Administrativa y recursos humanos.....	38
4.6.4 Marketing.....	39
4.7 Cadena de valor.....	40
4.8 Ambiente organizacional.....	41
4.9 Escala estratégica.....	42

Capítulo V

5. Plan de marketing	43
5.1 Introducción	43
5.2 Objetivos	43
5.2.1 Objetivo general.....	43
5.2.2 Objetivos específicos.....	43
5.3 Marketing estratégico	44
5.3.1 Mercado Meta.....	44
5.3.2 Segmentación del Mercado Meta	44
5.3.3 Estrategias de Marketing.....	46
5.4 Marketing táctico	48
5.4.1 Producto	48
5.4.2 Precio	49
5.4.3 Plaza.....	50
5.4.4 Promoción y publicidad.....	50
5.5 Proyección de ventas	52

Capítulo VI

6. Análisis financiero	53
6.1 Supuestos	53
6.2 Evaluación financiera	54

Capítulo VII

7. Acciones de contingencia	56
7.1 Ventas inferiores a lo proyectado	56
7.2 Ventas superiores a lo proyectado	56
7.3 Fenómenos naturales.....	57
7.4 Robo al transporte.....	57

Capítulo VIII

8. Conclusiones y recomendaciones	58
8.1 Conclusiones.....	58
8.2 Recomendaciones	60
Bibliografía.....	61
Páginas de Internet	62

INDICE DE ANEXOS

Anexos Análisis del entorno	64
Anexos Investigación y análisis de mercado	68
Anexos La Empresa	74
Anexos Financieros.....	81

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 2.1 Ubicación sectorial e industrial del posible negocio.....	3
Cuadro 2.2 Volumen de importaciones China, India y Taiwán medido en toneladas.....	7
Cuadro 3.1 Inteligencia de mercados.....	18
Cuadro 5.1 Características del segmento meta de la empresa QUALITY TEAK.....	32
Cuadro 5.2 Determinación del precio	35
Cuadro 5.3 Proyección de las ventas de QUALITY TEAK en un escenario esperado, medido en dólares.....	38
Cuadro 5.4 Proyección de las ventas de QUALITY TEAK en un escenario optimista, medido en dólares.....	38
Cuadro 5.5 Proyección de las ventas de QUALITY TEAK en un escenario pesimista, medido en dólares.....	38
Cuadro 5.6 Gasto estimado de publicidad para el primer año, en dólares ..	38
Cuadro 6.1 Valor presente neto del plan de negocios.....	41
Cuadro 6.2 Tasa interna de retorno del plan de negocios.....	42

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 2.1 Evolución del sector construcción en el Ecuador, medida en miles de dólares a precios constantes del 2000.....	4
Gráfico 2.2 Evolución en la exportaciones de madera en el Ecuador, considerando los precios constantes del 2000.....	6
Gráfico 2.3 Evolución de las exportaciones por grupo de productos del Ecuador, en millones de dólares FOB.....	7
Gráfico 2.4 Fuerzas de Porter	10
Gráfico 4.1 Estructura organizacional	21
Gráfico 4.2 Cadena de valor.....	28
Gráfico 4.3 Ambiente organizacional.....	29
Gráfico 4.4 Escala estratégica.....	30

CAPÍTULO I

ASPECTOS GENERALES

1.1 Antecedentes

La idea del plan de negocios surgió cuando la autora viajó al continente Asiático y observó que la madera era la materia prima más utilizada en los templos, edificaciones, viviendas, muebles, diseño de interiores, etc.

En la actualidad los bosques que existen en Asia, fueron declarados reservas ecológicas producto de la tala indiscriminada que ocurrió años atrás, las plantaciones que existen no son suficientes para satisfacer la demanda de los países del Asia por lo que se ven en la necesidad de importar esta materia prima de otros países.

China, India y Taiwán son los tres países que importan mayor cantidad de madera dentro de ese continente.

La Teca, es una de las maderas más cotizadas del mundo, no solo por su belleza estética sino también por su durabilidad, tiene cualidades muy valoradas en el Asia dado que existen cambios climáticos constantemente y esta madera puede adaptarse fácilmente a cualquier tipo de factor externo.

En el Ecuador la Teca se da en la región costa y por ende debido a las cualidades que posee esta región, la madera es altamente cotizada tanto dentro del país como a nivel internacional.

Después de analizar estos datos la autora percibió la necesidad que existe en estos países debido a la prohibición que existe de talar, a la escasa oferta que hay la misma que no logra satisfacer la demanda elevada que se halla en los países asiáticos, por lo que decidió emprender un plan de negocios para analizar su viabilidad.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Elaborar un plan de negocios que estudie la posibilidad de implantar una empresa de elaboración y exportación de duelas, parquet y tablones de teca.

1.2.2 Objetivos específicos

- Investigar y analizar el sector y la industria; evaluar las condiciones relevantes del macro y micro entorno y determinar las potenciales oportunidades y amenazas.
- Realizar la inteligencia de mercados para recolectar información del mercado y los posibles clientes, con herramientas cualitativas y cuantitativas.
- Plasmar la estructura organizacional la empresa.
- Desarrollar un plan de marketing para el posicionamiento en el mercado de la empresa.
- Determinar la viabilidad financiera de la empresa.

CAPITULO II

ANALISIS DEL ENTORNO

2.1 Ubicación sectorial e industrial del posible negocio

Dentro de la clasificación internacional industrial uniforme (CIIU) se clasifico al plan de negocios de la siguiente manera:

Cuadro 2.1 Ubicación sectorial e industrial del posible negocio.



Fuente: Clasificación Internacional Industrial Uniforme del Banco Central del Ecuador; revisión 3.1; 2005.

Elaboración: La autora

2.2 Tendencias

La industria maderera ecuatoriana busca mantenerse en constante evolución, un ejemplo es la fabricación de tableros de balsa, los tableros cuentan con características especiales tales como aislamiento acústico, además son livianos y resistentes.

Con relación a los muebles y materiales de construcción las empresas del sector son PYME's y se encuentran atomizadas a lo largo del país, teniendo la provincia del Azuay la mayor concentración de fabricantes de muebles.

Todos estos argumentos nos posicionan dentro del contexto mundial como un sector con amplia experiencia para atender mercados ya existentes o nuevos mercados con diferentes demandas de productos.

La producción de pisos de teca permite observar una de las últimas innovaciones del sector maderero ecuatoriano¹.

Desde el septiembre del 2006 se ha desarrollado el Plan Nacional de Forestación y Reforestación el cual prevé la plantación de 1 millón de hectáreas de bosques durante los próximos 20 años, de las cuales 750 mil hectáreas tienen fines productivos².

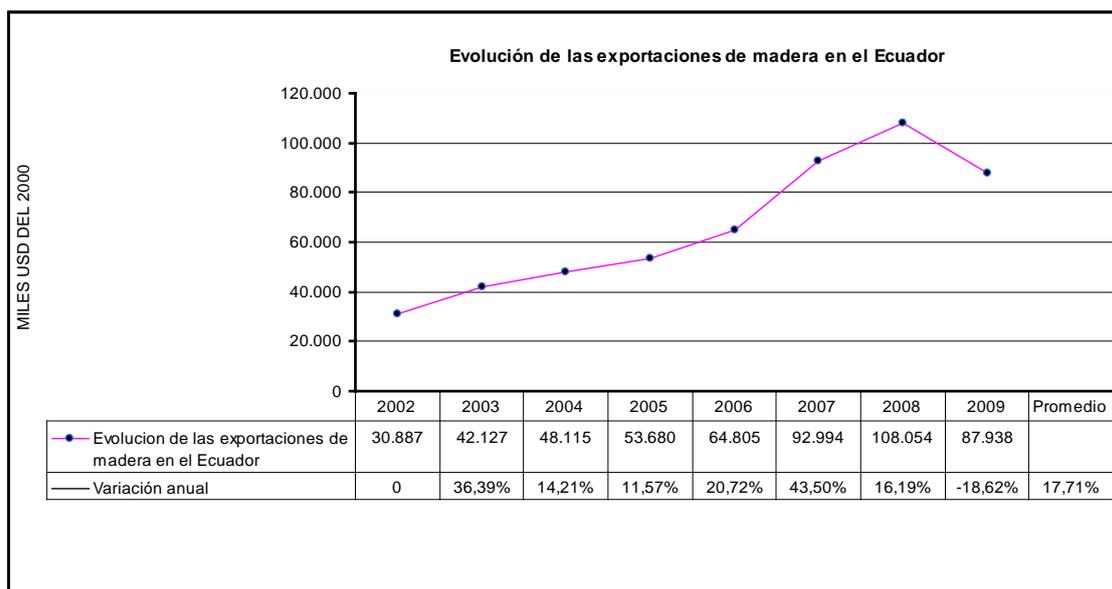
La industria maderera ecuatoriana ha tenido un crecimiento en los últimos años abriendo nuevos mercados en Medio Oriente, Nueva Zelanda y Europa principalmente, el rubro de madera para acabados está empezando a darse a conocer en nuevos mercados.

En el grafico 2.2 podemos ver la evolución de las exportaciones de madera en el país desde el año 2002 hasta el 2009 donde se ha mantenido creciendo anualmente con un promedio de 17,71%.

¹ www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/

² PROFORESTAL, URL: http://www.mapa.es/agricultura/pags/pagos_directos/prog_fomento_rotaciones.pdf

Gráfico 2.1 Evolución de las exportaciones de madera en el Ecuador, medida en miles de dólares FOB.



Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaboración: La autora.

La madera se encuentra clasificada dentro de los productos no tradicionales, los mismos que a diferencia de los productos tradicionales y las exportaciones petroleras han incrementado el volumen de exportación desde enero del año 2008 hasta junio del 2009.

2.3 La Teca en el Ecuador

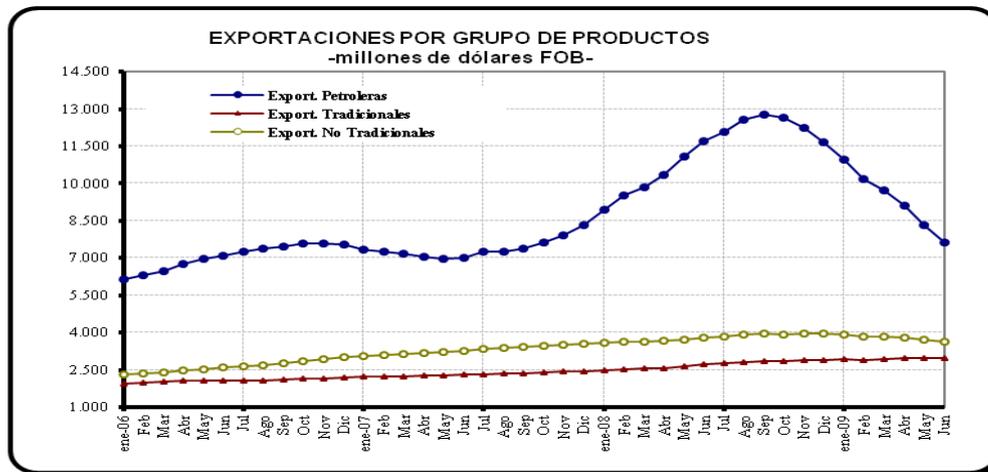
La Teca se introdujo en el Ecuador en la ciudad de Quevedo en el año de 1950 por la empresa Estación Experimental Pichilinge.

Con el paso de los años esta madera demostró poder adaptarse al suelo ecuatoriano y dando resultados de un rápido crecimiento, alcanzando alturas en su desarrollo de aproximadamente 30 metros y plantaciones de 375 m³/has en 25 años de cultivo.³

³ Resumen de Estudio(2005); Subsector de la Teca; URL:

<http://www.corpei.org/archivos/file/Ecuador%20Invest/RESUMEN%20SUBSECTOR%20TECA.pdf>

Gráfico 2.2 Evolución de las exportaciones por grupo de productos del Ecuador, medida en millones de dólares FOB.



Fuente: Banco Central del Ecuador.

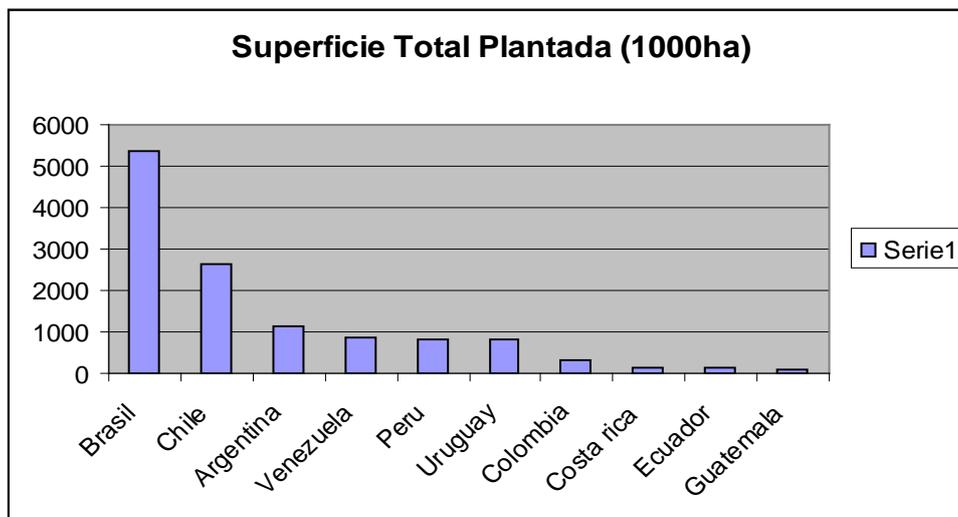
En cuanto a las exportaciones de Teca en el Ecuador desde el año 2004 hasta el 2008 refleja un crecimiento anual, lo que es un dato positivo debido a que se estima una tendencia creciente para los siguientes años.

Cuadro 2.2 Exportaciones de Teca en el Ecuador.

EXPORTACIONES DE TECA EN EL ECUADOR					
Descripción	2004	2005	2006	2007	2008
Volumen Total kg	38,724.180	39,299.622	39,883.614	40,476,285	41,077.762

Fuente: Banco Central del Ecuador, Exportaciones madera 2008.

Elaboracion: La autora.

Gráfico 2.3 Superficie Total Plantada en miles de hectáreas.

Fuente: FAO (Food and Agricultura Organization of the United Nations)

Elaboración: La autora.

A nivel de América del Sur como se observa en el gráfico 2.3, el Ecuador es uno de los países que menores plantaciones de teca tiene conjuntamente con Costa Rica y Guatemala y los países que poseen mayores plantaciones son Brasil, Chile Y Argentina.

Según la Cámara de Comercio Taiwanesa los países del Asia que más importan trozas o productos semielaborados de teca son China, India y Taiwán.

Cuadro 2.3 Volumen de importaciones de China, India y Taiwán medido en toneladas.

PAISES	VOLUMEN DE IMPORTACION
China	15.064.094
India	12.100.300
Taiwán	5.100.501
TOTAL	32.264.895

Fuente: Cámara de Comercio Taiwanesa

Elaborado por: La autora

2.4 Macroentorno

2.4.1 Variables económicas

- **Producto interno bruto del país:** Mide el valor monetario de la producción de bienes y servicios finales de un país durante un periodo de tiempo.

En el 2009 el Ecuador cerró el año con PIB de 57,25 mil millones dólares a precios corrientes, lo que indica que creció en 5,22% durante el año dado que según datos del Banco Central del Ecuador al 31 de enero del 2009 el país tenía PIB 52,02 mil millones de dólares, se estima que para el 2010 tenga tendencia creciente lo que indica un dato positivo.

- **Producto interno bruto del sector:**

El sector forestal ha aportado al producto interno bruto nacional (PIB) en los últimos diez años el 1.9% en promedio, entre la producción industrial de madera y la silvicultura, generando aproximadamente 200.000 empleos, relacionados con trabajos en labores del bosque, pequeña industria y artesanía⁴.

- **Producto interno bruto de la Industria:**

El cuadro 2.2 muestra que según datos del Banco Central del Ecuador el aporte al PIB de la silvicultura y extracción de madera fue de 9,9% en el 2008 consecuencia de la crisis económica mundial, en el 2009 vemos un incremento al 12,3% y en el 2010 hubo un descenso a 6,0%, lo que indica que no existe estabilidad dentro de la industria.

⁴ MAGAP, "Recuperación de tierras forestales con bosques cultivados" Ing. Pablo Rizzo,
URL: <http://www.sica.gov.ec/agronegocios/biblioteca/ing%20rizzo/forestacion/recuperacion.htm>

Cuadro 2.4 Producto interno bruto por clase de actividad económica.

Ramas de actividad \ Años	2008	2009	2010
CIU CN	(p)	(p)	(prev)
A. Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	5,4	1,5	2,7
1. Cultivo de banano, café y cacao	1,3	7,4	-1,3
2. Otros cultivos agrícolas	8,0	0,9	4,3
3. Producción animal	2,6	-1,9	3,6
4. Silvicultura y extracción de madera	9,9	12,3	6,0
5. Productos de la caza y de la pesca	6,5	5,4	2,9

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: La autora

- **Inflación:** Según el instituto Nacional de Estadísticas y Censos, es el índice de precios al consumidor. En el año 2008 los precios de los bienes tuvieron un crecimiento mensual, pero en los dos últimos años se aprecian varios altos y bajos con un máximo alcanzado de 8.36% y un mínimo de 3.21%, como se puede observar en el gráfico 2.4 existe una tendencia de mantenerse estable, lo que es un factor positivo para el negocio.
- **Riesgo país Ecuador:** (777.00)⁵, este indicador se ha encontrado descendiendo constantemente lo que es un dato positivo para el proyecto, ya que el Ecuador esta reflejando mayor estabilidad tanto política como jurídica, lo que nos convierte ante el mercado internacional un país atractivo para invertir.

⁵ Banco Central del Ecuador- Riesgo país; URL: <http://www.bce.fin.ec/>

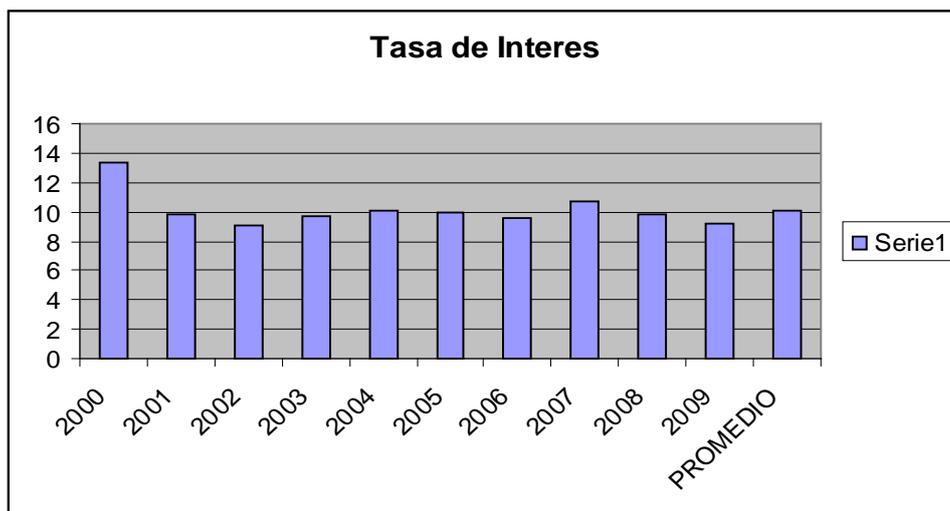
Gráfico 2.4 Inflación en los dos últimos años.



Fuente: Banco Central Del Ecuador.

- Tasa de interés:** Según datos del Banco Central del Ecuador desde el año 2008 hasta mediados del 2009 existe una tasa promedio casi constante de 10.12%, lo que es un dato favorable debido a que las cuotas del préstamo, si es que existiera, representaría un costo cómodo para el negocio.

Gráfico 2.5 Evolución de la tasa de interés.



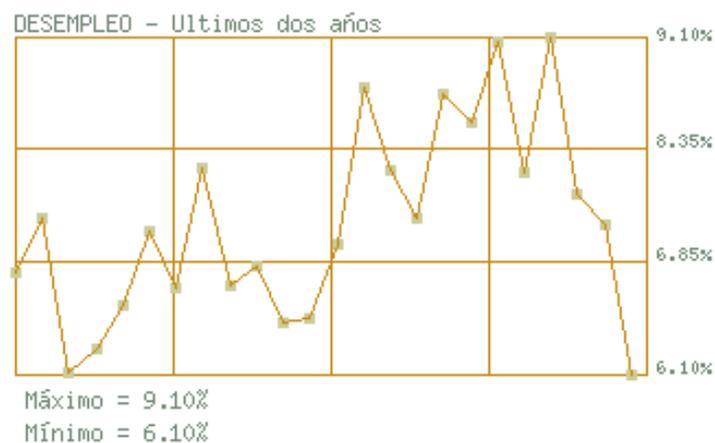
Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: La autora

2.4.2 Variables Sociales

- **Culturales:** En el Ecuador se esta comenzando a estimular y desarrollar una tendencia cultural llamada conciencia ecológica la que comprende básicamente en incentivar la protección de la naturaleza y mantener las reservas ecológicas del país.
- **Tasa de desempleo:** Según el Banco Central del Ecuador durante los años 2009 y 2010, la tasa promedio de desempleo fue de 6.10%, la más baja registrada durante los dos últimos años, sin embargo este valor representa un factor positivo al negocio ya que indica que existe una alta demanda de empleo en el país lo que revela que no será difícil contratar la mano de obra calificada para el proyecto.

Gráfico 2.6 Evolución de la tasa de desempleo en los dos últimos años.



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: La autora

- **Educación:** El escenario de la educación del Ecuador es trágica por muchos factores; bajo nivel de escolaridad, elevada tasa de analfabetismo, mala calidad de la educación, mala infraestructura de los establecimientos educativos y la carencia de materiales didácticos. Esto es la consecuencia de la falta de importancia que le dan los gobiernos a esta variable tan importante para la formación de la sociedad.

Hoy en día el gobierno de Rafael Correa está implementando nuevas medidas para mejorar la educación en el país, esta proporcionando a los establecimientos públicos material didáctico gratuito, esta realizando constantes capacitaciones a los docentes, esta instruyendo a nuevos docentes en las nuevas alternativas tecnológicas del momento para que puedan brindar una mejor educación.

2.4.3 Variables políticas

- **Historia política del Ministerio del Ambiente:** El Ministerio del Ambiente es la autoridad ambiental del Ecuador, que ejerce en forma eficaz y eficiente el rol rector de la gestión ambiental, que permita garantizar un ambiente sano y ecológicamente equilibrado para hacer del país, una nación que conserva y usa sustentablemente su biodiversidad; mantiene y mejora su calidad ambiental, promoviendo el desarrollo sustentable y la justicia social, reconociendo al agua, suelo y aire como recursos naturales estratégicos.⁶

Fue creado por el presidente Abdalá Bucarán, el 4 de octubre de 1996 mediante Decreto Ejecutivo No. 195 publicado en el Suplemento-Registro Oficial No. 40 del 4 de Octubre de 1996.

Con Decreto Ejecutivo No. 505, de enero 22 de 1999, publicado en el Registro Oficial No. 118 de 28 del mismo mes y año, se fusionan en una

⁶ <http://www.ambiente.gob.ec>

sola entidad el Ministerio de Medio Ambiente y el Instituto Ecuatoriano Forestal y de Áreas Naturales y Vida Silvestre- INEFAN, dando como entidad resultante el Ministerio de Medio Ambiente.

Con Decreto Ejecutivo No. 3, de enero 23 del 2000, publicado en el Registro Oficial No.3 de enero 26 de 2000, se reforma el Estatuto del Régimen Jurídico Administrativo de la Función Ejecutiva, estableciéndose que en la organización de dicha Función consta el Ministerio de Turismo y Ambiente, entre otros.

Mediante Decreto Ejecutivo No. 26 de enero 28 de 2000, publicado en el Registro Oficial No.11 de febrero 7 de 2000, se dispone que bajo la denominación de Ministerio de Turismo y Ambiente se fusionen en una sola entidad la Subsecretaría de Turismo que pertenecía al Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Turismo y el Ministerio del Ambiente.

En abril del 2000 con Decreto Ejecutivo N.259 se deroga el Decreto N.26, separándose así turismo y ambiente, creándose con total independencia jurídica, financiera y administrativa, el Ministerio del Ambiente.

En la actualidad, el Ministerio del Ambiente gestiona su acción en base de varias leyes como: La Constitución Política de la República del Estado; la Ley Forestal y de Conservación de Áreas Naturales y Vida Silvestre, publicada en el Registro Oficial No. 64 de 24 de agosto de 1981; La ley de Gestión Ambiental, publicada en el Registro Oficial No. 245 de 30 de julio de 1999; el Texto Unificado de Legislación Secundaria del Ministerio del Ambiente, expedido mediante Decreto Ejecutivo No.3399, publicado en el Registro Oficial No. 725 de 16 de diciembre de 2002; la Codificación de la Ley de Servicio Civil y Carrera Administrativa y de Unificación y Homologación de las Remuneraciones del Sector Público, Texto promulgado en el Registro Oficial No. 16, de 12 de mayo

de 2005; Control Interno de la Ley Orgánica de la Contraloría General del Estado, entre otras.

En el transcurso de quince años se han realizado constantes reformas dentro de este organismo de control, lo cual es producto de la inestabilidad política que ha venido presentando el Ecuador a lo largo del tiempo.

Si bien es cierto se han presentado mejoras en las leyes, pero no se debe generar cambios internos constantes porque esto crea inestabilidad en el país, se deben realizar modificaciones productivas en las leyes velando por el bienestar del Ecuador pero no fusionar y separar varias entidades constantemente.

2.4.4 Variables ambientales

La tala indiscriminada de árboles puede ocasionar la extinción local o regional de especies, aumento de plagas, disminución en la polinización de cultivos comerciales o la alteración de los procesos de formación y mantenimiento de los suelos (erosión). La deforestación provoca pérdida de diversidad biológica, poblacional y eco sistémico según el Ministerio del Ambiente.

- **Política ambiental del gobierno**

Deforestación y reforestación:

El Ministerio del Ambiente dentro del reglamento en la sección de “normas generales para la elaboración y ejecución de programas de Aprovechamiento y Corta” declara en el artículo 38 a varias especies en “especies de aprovechamiento condicionado” las mismas que tienen prohibición para ser taladas, estas medidas son adoptadas para preservar el ambiente y reducir la deforestación indiscriminada que existe en la actualidad, de esta manera se contribuye a reducir los efectos del calentamiento global.

Cabe recalcar que dentro de este artículo no se considera a la especie tectona grandis dentro de las maderas que están en aprovechamiento condicionado lo que indica no ser impedimento para el negocio. VER ANEXO A1.

De la exportación e importación:

El Ministerio del Ambiente según la normativa ambiental en el libro III “Del régimen forestal, título IX” indica que para exportar madera se debe presentar una solicitud a este ministerio y posteriormente se analizará si no se encuentra dentro de las especies que tienen prohibición para ser exportadas y consecuentemente aprobar esta solicitud. VER ANEXO A2.

Plantaciones Registradas:

Las plantaciones deben de ser registradas en el Registro Forestal de Plantaciones del Ministerio del Medio Ambiente, para una vez realizada la cosecha, llevar el control de los recursos forestales que pertenecen al Ecuador.

- **Situación ambiental del planeta:**

Desde las décadas de los 80 empezó a evidenciarse el proceso de deterioro del medio ambiente, los cambios en el estado y funcionamiento del ambiente, el desgaste de los recursos naturales, como resultado de la acción humana.

Se reconoce la existencia de serios problemas medioambientales, tales como la contaminación y el calentamiento global de la atmósfera, la degradación de los suelos, la alteración de la cubierta forestal, la contaminación y el agotamiento de los recursos hídricos, la pérdida de especies, entre otros⁷.

En la actualidad los representantes de varios países a nivel internacional están realizando constantemente reuniones para tomar medidas que

⁷ <http://www.revistafuturos.info>

contribuyan a detener el aceleramiento del desgaste ambiental que se vive en el mundo.

2.5 Análisis del negocio

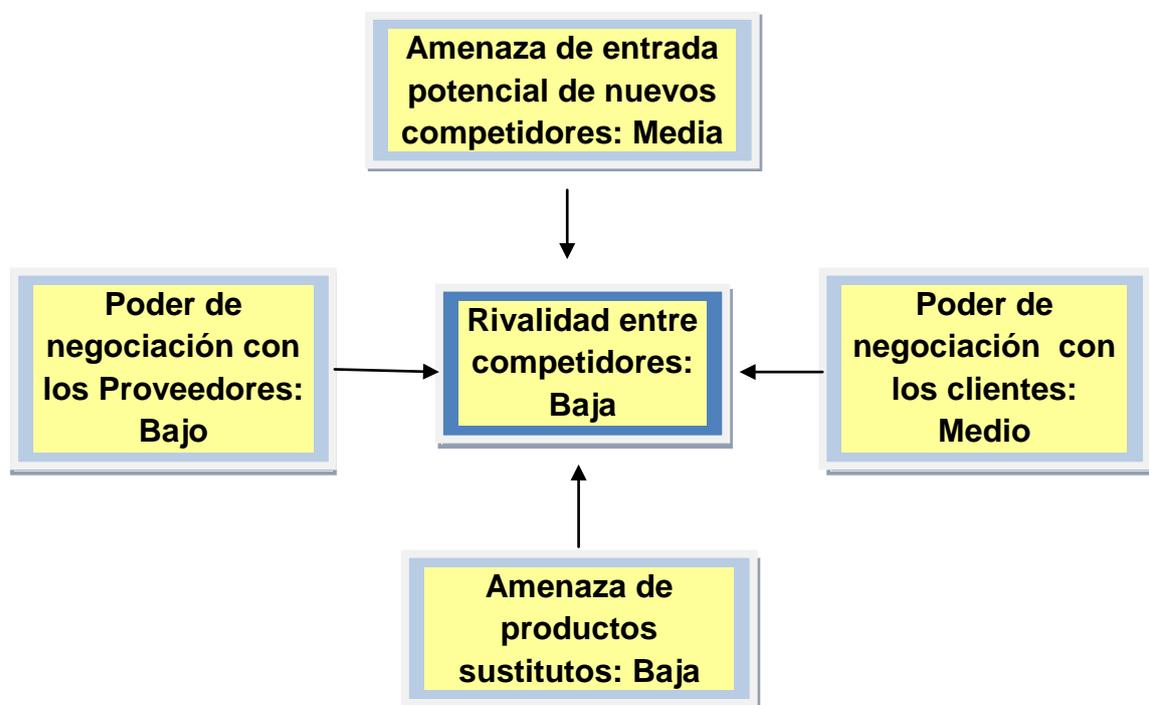
Existe alta demanda en el mercado asiático producto de una oferta reducida en Asia, debido al exceso de la tala de teca en años atrás.

Se exportará duelas, parquet y tablonos elaborados de teca hacia tres países del continente Asiático: China, Taiwán e India, los mismos que serán vendidos a clientes de inmobiliarias, constructoras y almacenes que suministren materiales para construcciones diversas.

2.6 Diagrama y análisis de las fuerzas de Porter

Es un modelo estratégico que permite analizar cualquier industria en términos de rentabilidad donde según éste, la rivalidad entre los competidores es el resultado de la combinación de cuatro fuerzas o elementos.

Gráfico 2.7 Fuerzas de Porter.



Fuente: Michael Porter; La Ventaja Competitiva de las Naciones.

Elaboración: La autora.

2.6.1. Entrada potencial de nuevos competidores:

En el Ecuador aún no existe mucha investigación sobre este tema lo que indica que muchos no conocen de este negocio. La inversión en infraestructura, materia prima, maquinarias puede estar al alcance de potenciales competidores sobre todo a nivel internacional, por lo que se puede calificar a las barreras de entrada con impacto medio.

2.6.2 Poder de negociación de los proveedores:

En el Ecuador existen varias ciudades de la costa que tienen cuantiosas plantaciones de tectona grandis, en total constan 179 empresas dedicadas a sembrar y vender teca⁸, por lo tanto se puede obtener grandes cantidades de materia prima de distintos proveedores por lo que el poder de negociación es bajo. Dentro de los principales vendedores están:

- DAGALI
- AGRINOL S.A
- AGROTALENTO S.A
- ALFREDO ZUÑIGA B.
- ALMASA S.A
- ARTEAGA DELGADO IMP Y EXP S.A
- ASERRIO RIA.DA.SA.VI
- AVI TECHNOLOGY
- BELLSOL S.A

2.6.3 Amenaza de productos sustitutos:

Es baja dado que por las características distintivas de la Teca como su durabilidad, belleza estética y alto requerimiento a nivel internacional la convierte en difícil de remplazar con otro tipo de madera.

⁸ www.fordaq.com

2.6.4 Poder de negociación de los clientes:

El poder de negociación de los clientes tiene impacto medio, si el cliente desea materia prima de calidad es más costoso dado que significa que el árbol debe tener aproximadamente entre 20 a 25 años y por lo general ofrecen la madera de aproximadamente 15 a 18 años y obviamente es más barato.

2.6.5 Rivalidad entre competidores:

La rivalidad entre proveedores tiene impacto medio ya que en nuestro país hay pocas compañías que puedan ofrecer este tipo de servicio, pero a su vez abarcan un gran mercado.

Pero en el mercado internacional específicamente a nivel de América del Sur si existen varios países que venden teca.

2.7 Análisis FODA:

2.7.1 Fortalezas:

- Teca de buena calidad, en comparación al mercado internacional debido a la ubicación y clima del Ecuador.
- Idea del proyecto poco explotado en el mercado ecuatoriano.
- Productos elaborados con teca mayor de 20 años.
- Calificación a nivel mundial como una de las maderas más cotizadas en el mundo.
- Personal capacitado para uso de maquinarias.
- En el Ecuador crece más rápido debido al clima y la situación geográfica.

2.7.2 Oportunidades:

- Alta demanda en el mercado asiático debido a una reducida oferta en los últimos años en Asia.
- Alta rentabilidad en el proyecto debido a que en el mercado internacional esta cotizada a un precio mayor.
- Europa y E.E.U.U determinados mercados en crecimiento.
- Inversionistas de la india interesados en la teca ecuatoriana.
- Alta oferta de mano de obra calificada barata en la zona donde estará la fabrica.
- Tendencia de alza en los precios de la teca.
- CFN brinda facilidades de crédito para proyectos madereros.

2.7.3 Debilidades:

- Escaso conocimiento en el país sobre las cualidades de la teca.
- Falta información científica sobre la teca en el Ecuador.
- Para obtener materia prima de calidad su primera cosecha comercial debe de ser mínimo a los 20 años.

2.7.4 Amenazas:

- Alta capacidad tecnológica de otros países.
- Futuras creaciones de leyes forestales.
- Entrada de nuevos competidores en el mercado.
- Gobierno no ha realizado un plan de desarrollo para el sector.
- Hormiga arriera afecta a plantas jóvenes.

CAPITULO III

INVESTIGACION Y ANALISIS DE MERCADO

3.1 Problema de decisión gerencial

Existe oferta de Teca en el Ecuador que no se encuentra altamente cotizada en el país como lo está en el mercado asiático.

3.2 Problema de investigación de mercados

Recolectar información para recabar datos importantes para conocer si es factible introducir nuevos productos al mercado asiático. Esta información servirá a determinar el nivel de aceptación, gustos, preferencias, necesidades; conocer las intenciones de compra de los potenciales clientes frente al posible negocio.

Además de estimar los precios para los productos que ofertara el negocio propuesto.

3.3 Hipótesis

Las plantaciones de teca y sus derivados son muy valoradas debido a la demanda y a la utilización de las tabletas de ensambladura para pisos en el mercado Asiático.

3.4. Objetivos de la investigación de mercados

- Establecer los gustos y preferencias del consumidor de duelas, parquet y tablonos elaborados de teca.
- Identificar los segmentos del mercado.
- Determinar las estrategias ha utilizarse para ingresar en el mercado.
- Establecer el segmento del mercado para determinar el precio.
- Estipular los principales exportadores de teca en el Ecuador.

- Conocer el mercado de exportación de teca para el Ecuador.
- Examinar los países que importan teca según la tendencia de mercado, precio, cantidad y características.

3.5 Diseño de la investigación de mercados

Se utilizará la investigación descriptiva cualitativa por medio de entrevistas con expertos, de esta manera poder determinar y conocer información necesaria para el desarrollo del presente plan de negocios, la investigación descriptiva cuantitativa se realizara por medio de inteligencia de mercados la misma que mediante una búsqueda constante de información ayudara a conocer de manera mas profunda el mercado de exportación.

3.5.1 Entrevistas con expertos

3.5.1.1 Objetivo general

Obtener información sobre los aspectos técnicos de la producción de teca, el proceso de exportación y conocer empresas involucradas en el negocio de la madera.

3.5.1.2 Objetivos específicos

- Determinar los requerimientos y viabilidad del mercado de teca certificada durante su periodo de maduración (20 años).
- Identificar las características que deben tener los productos para satisfacer a los clientes.
- Definir que producir y ofertar en el mercado Asiático en lo referente a productos semielaborados de teca.
- Identificar el segmento y su capacidad de compra.

- Establecer las características culturales y laborales para entablar relaciones comerciales exitosas en el mercado Asiático.
- Determinar el nivel de aceptación de la teca Ecuatoriana en el mercado asiático.
- Conocer el proceso necesario para obtener teca de alta calidad.

3.5.1.3 Resultado de las entrevistas con expertos

EXPERTO: INGENIERO AGRONOMO ROBERT CORDOVA

AGROTROPICAL

La teca es una madera elástica, dura e incorruptible; resistente a los hongos e insectos, posee una grasa natural, que le da un brillo muy hermoso a la madera. Proviene de la familia Verbenácea del género Tectona y de especie Grandis, por esto se la conoce con el nombre de Tectona Grandis; se origina en el continente Asiático, principalmente en: la India, Myanmar, Laos y Tailandia.

Para poder obtener madera de calidad se debe tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Se la debe plantar en suelos compactos o arcillados, ricos en calcio y magnesio y tener un buen drenaje.
- Debe existir un clima con estación seca y bien definida ya que la temperatura ideal debe de estar entre los 22 y 28 grados centígrados.
- Se debe podar las ramas cada vez que estén creciendo para que el tronco no se deforme.
- Es recomendable talar el árbol después de veinte años de haberlo sembrado para obtener una madera fina.

**EXPERTO: DISEÑADORA SHIANLU WANG
GERENTE DEL DEPARTAMENTO DE IMAGEN
DE LA EMPRESA IMAGIN-WANG.**

La Teca se considera una de las mejores maderas del mundo debido a sus grandes cualidades las cuales son muy importantes al momento de escoger un producto; resistencia, belleza, color, durabilidad, es por esto que se prefiere productos elaborados de teca ya que garantiza su calidad.

Considera que la Teca es conocida a nivel mundial por sus diversas cualidades se puede pagar hasta un rango de 1200 dólares por cada metro cubico de producto, pagando la mitad del pedido por adelantado se prefiere la teca de más de veinte años para asegurar que el producto es de óptima calidad.

La teca de Ecuador se encuentra posicionada en un buen lugar en el mercado Asiático y es por esto que preferimos comercializar estos productos en nuestras construcciones.

**EXPERTO: INGENIERO COMERCIAL LIU WANG
JEFE DEL DEPARTAMENTO DE PRODUCCION
DE LA EMPRESA TEAK-WANG**

Es necesario tener materiales o productos de calidad optima, es por esto que siempre es muy importante conocer las cualidades de la materia prima de nuestros productos para poder ofrecer un excelente servicio a nuestros clientes.

La teca es considerada una de las maderas más hermosas a nivel mundial debido a sus cualidades estéticas y a que se la puede utilizar para diferentes productos.

Se tiene buenas referencias de la madera ecuatoriana debido a la ventaja geográfica que posee el Ecuador y por ende se encuentra muy bien comercializada y pagada en el continente asiático.

Los bosques existentes en el continente Asiático fueron declarados reserva ecológica debido a la cosecha insostenible que se daba en el continente desde hace muchos años.

El Ecuador exporta alrededor de 3.800 millones de dólares en productos no tradicionales, dentro de los cuales 12,741 millones de dólares son ingresos por exportaciones de madera según el Banco Central del Ecuador.

EXPERTO: GIOVANI TENORIO
AGENTE AFIANZADOR DE ADUANA
ESMERALDAS

Todas las exportaciones deben presentar la declaración aduanera única de exportación y según las instrucciones contenidas en el manual de despacho exportaciones en el distrito aduanero donde se trasmite y procese la exportación.

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC de exportador.
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- Registro como exportador a través de la página Web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.
- Documento de Transporte.

El trámite de exportación comprende de dos fases:

La fase de pre-embarque inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su agente de aduana (Verificar la obligación de utilizar Agente de Aduana en el art. 168 del Reglamento a la Ley

Orgánica de Aduana con respecto a las entidades del sector público y los regímenes especiales) deberán transmitir electrónicamente a la Corporación Aduanera Ecuatoriana la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la orden de embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

La fase de post-embarque se presenta la DAU definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque.

Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

Para el caso de exportaciones vía aérea de productos perecibles en estado fresco, el plazo es de 15 días hábiles después de la fecha de fin de vigencia (último día del mes) de la orden de embarque.

Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes.

El SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU.

Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana presentará ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

- DAU impresa.
- Orden de Embarque impresa.
- Factura(s) comercial(es) definitiva(s).
- Documento(s) de Transporte.
- Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).
- Pago a CORPECUADOR (para exportaciones de banano).
- CORPEI.

3.6 Inteligencia de Mercados

3.6.1 Competencia internacional:

El mercado que lidera la explotación de madera es Estados Unidos, China, Japón, Canadá e Indonesia, los mismos que producen alrededor de 35% del total de la madera aserrada, rolliza, terciada y tableros de madera⁹. En los últimos años el Ecuador ha evolucionado en la explotación de madera lo cual muestra un panorama favorable para la nación dado que esto aumentará los ingresos.

Dentro de los principales productos madereros que exporta el Ecuador se encuentran:

Astillas, madera aserrada, paneles de madera, MDF, aglomerados, contrachapados, pisos, puertas, materiales de construcción, muebles de hogar, muebles de cocina, muebles de oficina y objetos de decoración¹⁰.

Actualmente, el Ecuador exporta principalmente a los siguientes países:

⁹ CIFOP, 2010; URL: http://www.cifopecuador.org/default.asp?id_seccion=128

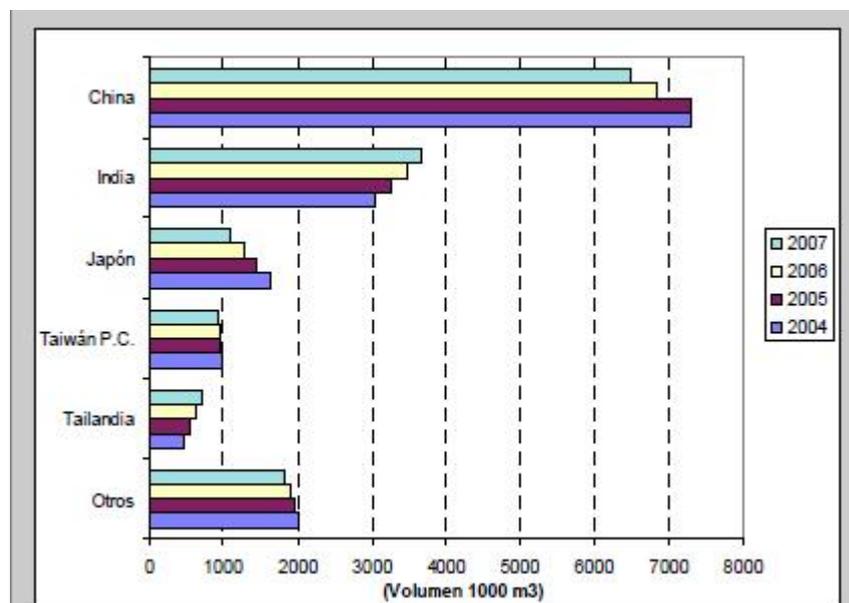
¹⁰ Cámara de Comercio de Cuenca;

URL: <http://www.cccuenca.com.ec/descargas/indicadores/INDICADORESMADERA.pdf>

Alemania, Argentina, Australia, Brasil, Canada, China, Dinamarca, Republica Dominicana, Finlandia, España, Estados Unidos, India, Hong Kong, India, Inglaterra, Panama, Italia, Peru, Polonia, Sudafrica, Singapur, Suecia y Suiza.

Según la Organización Internacional de Maderas Tropicales los principales países importadores de teca según los volúmenes de importacion son China, India, Japon, Taiwan, Francia entre otros, lo cual se muestra en el cuadro 2.3.

Cuadro 3.1 Principales países importadores de trozas Tropicales.



Fuente: Organización Internacional de Maderas Tropicales

3.6.2 Características del Mercado Objetivo

3.6.2.1 China

China ha pasado a desempeñar un papel de importancia creciente en el mercado mundial de la madera debido a su rápido crecimiento económico y la elevación de los ingresos, lo que produjo el aumento del consumo de madera para infraestructuras, construcciones e interiores de edificios y fabricación de muebles.

Con una cubierta forestal del 17,5 por ciento en 2000 (FAO, 2002), China es pobre en recursos forestales, y desde 1998 su producción de madera se ha visto limitada por el Programa de Protección de los Bosques Naturales, que prohibió las extracciones de todos los bosques naturales en el suroeste y las redujo en el nordeste¹¹.

Las importaciones de madera han crecido con rapidez desde 1999 para atender la creciente demanda por lo que ahora se considera a este país como el mayor importador de madera industrial y el segundo importador de productos forestales del mundo, las mismas que siguen creciendo. Los productos forestales figuran entre los diez primeros tanto en las importaciones como las exportaciones.

El desarrollo de la industria de la construcción, del mueble y del papel así como una serie de medidas gubernamentales tendientes a desincentivar la forestación y la reducción de los aranceles aduaneros ha favorecido la importación en los últimos años.

¹¹ FAO, "Creciente papel de china en el comercio mundial de la madera"; URL: <http://www.fao.org/docrep/008y5918s/>

3.6.2.2 India

El aumento de la demanda en este país se atribuye a la recuperación del crecimiento económico, la rápida expansión de los grupos de medianos y altos ingresos, y la intensa actividad de la construcción impulsada por lucrativos planes de vivienda y una rápida urbanización.

La oferta de madera se ve limitada por un bajo nivel de superficie forestal, la degradación de bosques, la enorme necesidad de leña y otros productos rurales, y las restricciones impuestas a la extracción de madera.

A pesar de contar con un sistema de producción sostenible y amplias zonas de forestación y bosques tropicales, las industrias madereras de la India enfrentan una severa escasez de materia prima y dependen cada vez más de las importaciones, este país se ha convertido en un considerable importador de madera tropical.¹²

El alto potencial para reexportar productos de madera después de añadirles valor, representa una oportunidad tanto para el sector forestal de la India como para el comercio de maderas duras tropicales.

La liberalización del comercio ofrecerá oportunidades al país para competir por mercados de productos de madera de valor agregado en todo el mundo. La India se podría convertir en un actor sumamente competitivo utilizando las innovaciones, tecnologías y conocimientos comerciales que abundan en el país.¹³

Lamentablemente, el mercado maderero de la India es disperso y desorganizado, afectado por estadísticas poco transparentes y una falta de información económica.

¹² OIMT-Publicaciones, "Estado de la ordenación de los bosques tropicales 2005 – India"; URL: http://www.itto.int/es/sfm_detail/id=12390000

¹³ www.itto.int/direct/topics/topics_pdf

3.6.2.3 Taiwan

En los últimos años la industria mobiliaria de Taiwán, formada por más de 5 mil empresas productoras de muebles, ha registrado una fuerte expansión, convirtiéndose de una industria artesanal tradicional a una importante rama industrial con una producción mecanizada.

Tras las importantes inversiones extranjeras, impulsadas por el fuerte incremento del consumo nacional, ante el rápido crecimiento económico del país, el mayor nivel de ingreso disponible, un mejor nivel de vida y la reforma del régimen de vivienda, que está orientada a eliminar gradualmente los sistemas de vivienda estatal y laboral en favor de la propiedad individual con un acceso más fácil a créditos inmobiliarios.

Cuadro 3.2 Principales variables económicas de los mercados objetivos.

PAISES	PIB	PIB PERCAPITA	INFLACION	CRECIMIENTO ECONOMICO
China	4,985 billones	4.900	0,7%	9 %
India	3,6 billones	2.500	10,9%	8,5 %
Taiwán	392.220 millones	29.500	1,80%	6,5%

Fuente: Banco Mundial, Indicadores del desarrollo mundial.

Elaboración: La autora.

3.7 Determinacion de la oportunidad del negocio

El crecimiento tanto del sector como de la industria nos brinda buenas expectativas para incursionar en el negocio de la exportacion de teca.

La entrada potencial de nuevos competidores, el poder de negociacion con los clientes representan una oportunidad para el posible negocio según el análisis de Porter.

Despues de analizar la situacion de cada uno de los mercados tentativos se determina que el mercado objetivo es la China, ya que, representa la mejor opcion para invertir en este pais, lo cual se puede evidenciar en los resultados de sus principales variables donde se refleja el constante crecimiento del mismo. Y a su vez tambien se lo considera el primer pais importador de maderas tropicales en el mundo dado que usan este tipo de madera para la construccion de infraestructuras que estan sometidas a condiciones ambientales externas, muebles lujosos, muebles de exterior y en el recubrimiento de superficies exteriores de embarcaciones.

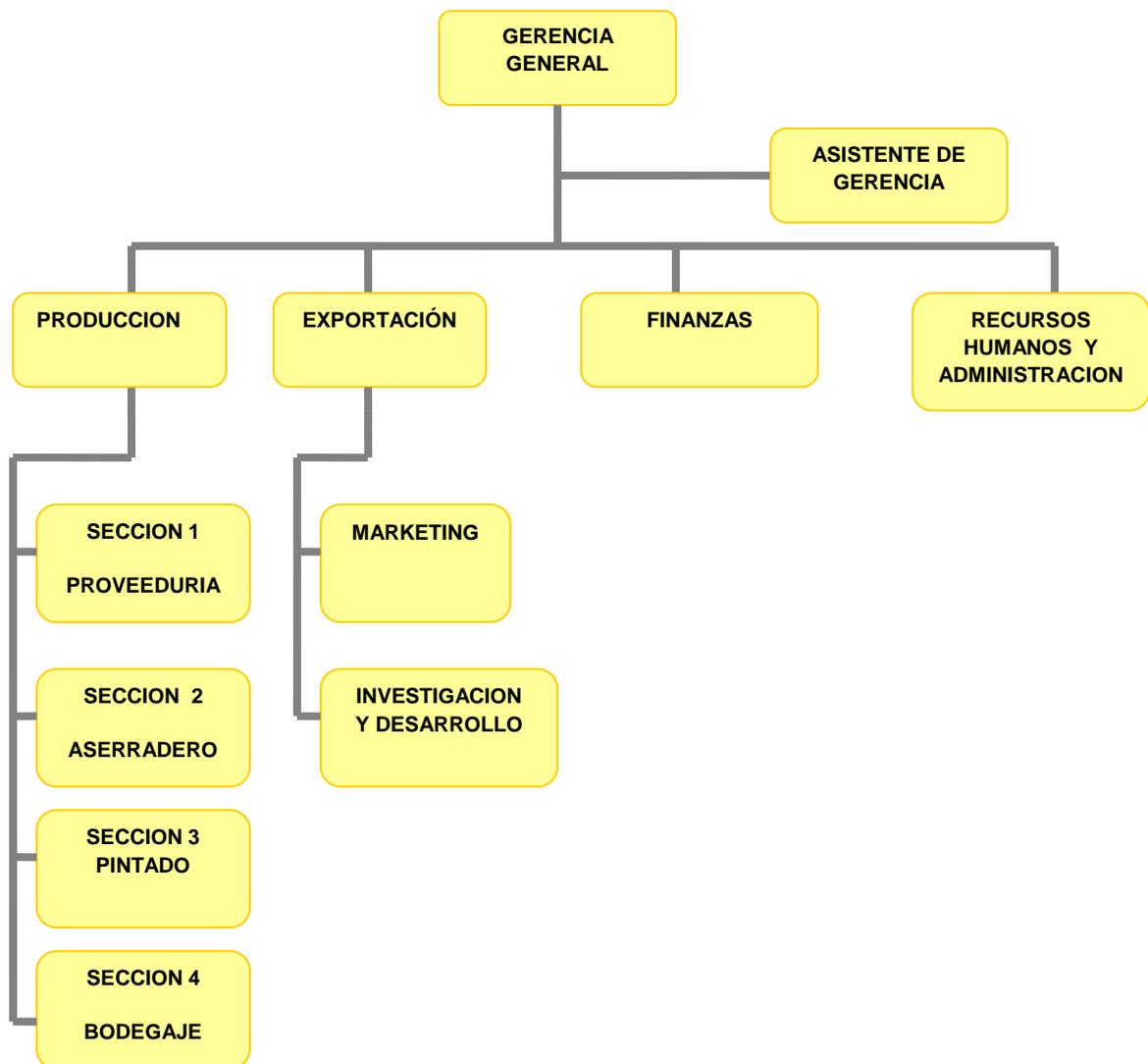
Por lo tanto se puede concluir que si existe oportunidad de negocio.

CAPÍTULO IV

LA EMPRESA

4.1 Estructura organizacional de QUALITY TEAK CIA. LTDA

Cuadro 4.1 Estructura organizacional.



Elaborado por: La autora

4.2 Funciones por Área y Perfiles

Gerencia General.

Realizará evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos, planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales; coordinar con las oficinas administrativas para asegurar que los registros y sus análisis se están ejecutando correctamente y además de mantener buenas relaciones con los clientes, internos y externos para conservar el buen funcionamiento de la empresa.

El perfil del cargo se encuentra en el anexo D1.

Asistente de gerencia.

Apoyará al gerente general en las actividades y tareas operativas solicitadas.

El perfil del cargo se encuentra en el anexo D2.

Recursos Humanos y Administración.

Se encargará de la planeación y administración del personal y la seguridad de la compañía.

El perfil del cargo se encuentra en el anexo D3.

Exportación.

Organizará y controlará todos los trámites aduaneros y ambientales necesarios para realizar las exportaciones del producto, supervisará el departamento de Marketing.

El perfil del cargo se encuentra en el anexo D4.

Marketing.

Esta área se encargará del análisis de mercado, de la planificación de estrategias de promoción, publicidad y venta del producto, también realizará las proyecciones de ventas anuales. Y por último tiene la función de investigar

y desarrollar el producto, esta persona se encuentra bajo la modalidad de contrato por servicios profesionales.

Producción.

Controlará los procesos productivos, la capacidad de inventario, la calidad de producto y la fuerza laboral.

El perfil del cargo se encuentra en el anexo D5.

Finanzas.

La función principal es interpretar los índices financieros para tomar decisiones en cuanto a inversión, financiamiento y políticas de dividendos. Además de cumplir con las normas de tributación vigentes.

El perfil del cargo se encuentra en el anexo D6.

4.3 Visión

Ser reconocida, al cabo de 10 años como la empresa líder en el mercado de parquet, duelas y tablonés elaborados de teca.

4.4 Misión

Somos una empresa dedicada a producir y comercializar las mejores tabletas de ensambladura de pisos para exportación del Ecuador, con el compromiso de brindar la mejor gama de productos a nuestros clientes, posicionado en la mente del consumidor gracias a un producto de calidad, elaborado con profesionalismo y en constante innovación de acuerdo a las tendencias mundiales contando con personal capacitado, alta calidad de producción, ambiente dinámico y que además mantiene procesos de producción amigables con el ambiente, ofrecer a nuestros accionistas rentabilidad, obtener un compromiso con la sociedad y cumplir con las normas tributarias y fiscales.

4.5 Valores

- **Responsabilidad:** Ofrecer al cliente un producto de calidad.
- **Respeto:** Externamente segmentaremos a nuestros clientes grandes y pequeños a fin de que se sientan cómodos con el servicio y garanticemos un trabajo continuo y mejorado.
- **Lealtad:** Mantener una actitud de compromiso tanto con nuestros colaboradores internos y externos.
- **Puntualidad:** Tanto el tiempo de entrega del producto como en la capacidad de responder a los compromisos monetarios adquiridos.
- **Excelencia:** Ofrecer productos elaborados con materia prima seleccionada que cumpla estándares nacionales e internacionales de calidad en la producción y servicio.
- **Espíritu de Equipo:** Fomentar la sinergia en cada miembro del equipo de trabajo con fines de lograr el éxito.

4.6 Objetivos, estrategias y políticas por área

4.6.1 Producción

Objetivos.	Estrategias.	Políticas.	Plazo.
Disminuir los plazos de entrega del pedido.	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer un manual de procedimientos. 	Mantener una reunión semanal con el personal de producción.	Seis meses.
Evaluar y controlar la calidad del servicio.	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitar y entrenar al personal de producción. • Controlar el proceso productivo en las distintas fases. 	Supervisar el trabajo en cada una de las fases del proceso.	Mientras dure la empresa.
Disminuir la cantidad de desechos de materia prima.	<ul style="list-style-type: none"> • Optimizar el uso de la maquinaria, capacitar al personal y en caso de existir desechos se aprovechará en la elaboración de parquet. 	Controlar la calidad de la materia prima verificando que cumpla los estándares establecidos.	Mientras dure la empresa.
Obtener un servicio 97% libre de defectos.	<ul style="list-style-type: none"> • Estricto cuidado en la manipulación de la maquinaria y la materia prima. • Mejoramiento de procesos productivos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se controla la materia prima que ingresa a la fábrica. • Revisión periódica de la maquinaria. 	Mientras dure la empresa.

4.6.2 Financiera

Objetivos.	Estrategias.	Políticas.	Plazo.
Conseguir apalancamiento de entre el 50 % y 75 %.	Elegir la opción que me brinde un mayor plazo y un menor interés.	Evaluar al menos diez posibilidades de financiamiento.	Mientras dure la empresa.
Aumentar la utilidad neta en al menos un 15% cada año.	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar las ventas. • Priorizar y optimizar los gastos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer objetivos ambiciosos de ventas. • Controlar los gastos en todas las áreas de la empresa. 	Cada año.
Utilizar el 18% de la utilidad neta en campañas marketing.	Crear un fondo para la nueva área de investigación y desarrollo.	Reunión de directorio cada año.	Cada año.
Disminuir el efecto de los riesgos financieros.	Uso de programas informáticos para la evaluación y administración de riesgos financieros.	Recolectar información sobre los cambios en los indicadores financieros internos y externos a la organización.	Mientras dure la empresa.
Tener un eficiente y eficaz control contable	Tener un software de manejo y control financiero.	Estar en vigilia tecnológica sobre el uso de nuevos programas financieros.	Mientras dure la empresa.

4.6.3 Administrativa y Recursos Humanos

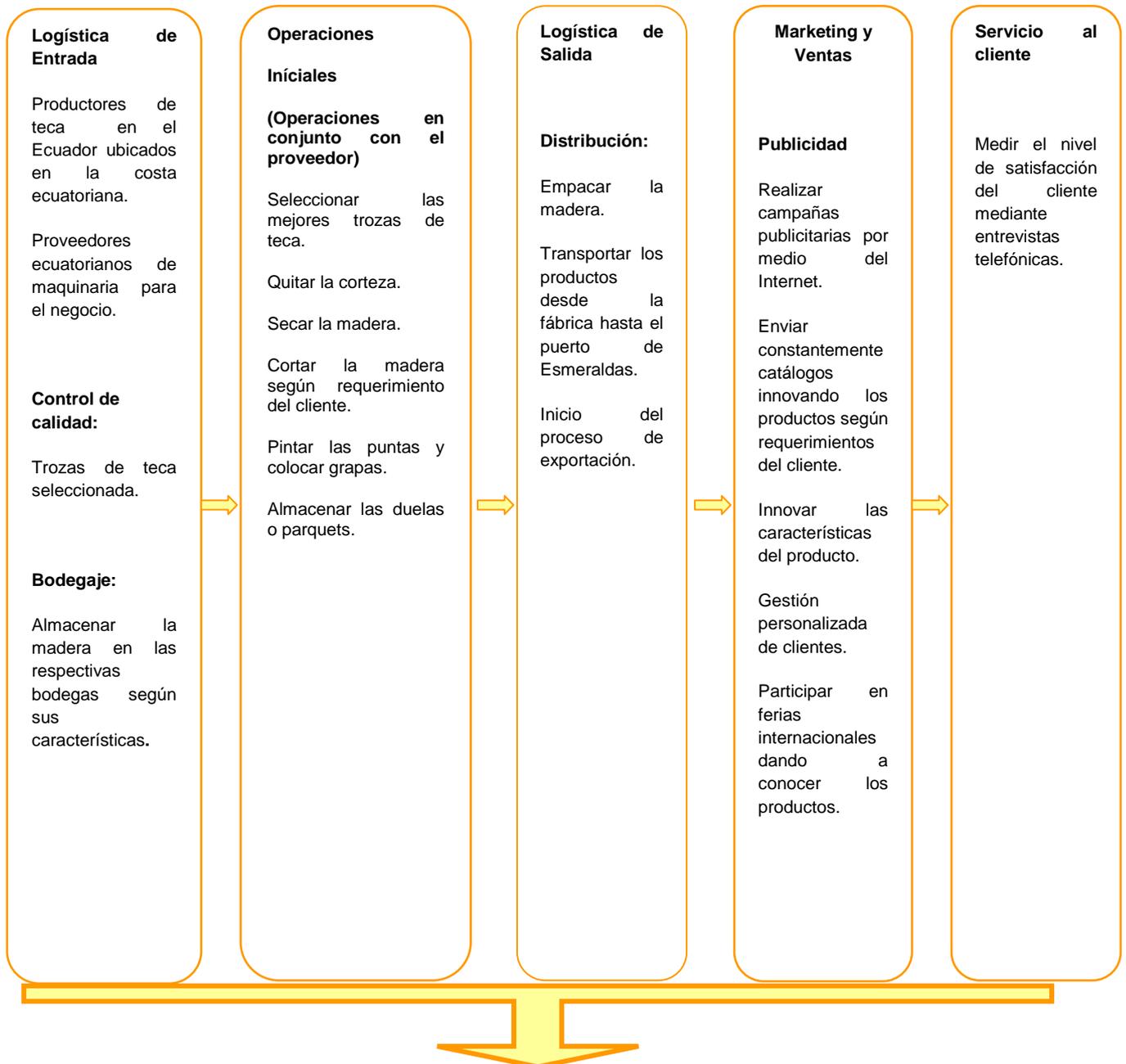
Objetivos.	Estrategias.	Políticas.	Plazo.
Establecer estándares de desempeño para cada área.	Conseguir un software para la evaluación del desempeño.	Revisar las evaluaciones de desempeño anuales.	Mientras dure la empresa.
Comprometer al talento humano con la organización.	Comunicar a todo nivel.	Mantener reuniones mensuales en cada una de las áreas.	Mientras dure la empresa.
Implantar eficazmente una verdadera cultura de servicio.	Introducir un nuevo programa de capacitación cuando menos cada cuatro a seis meses.	Tener programadas de 20 a 40 horas de capacitación en servicio al cliente cada año.	Mientras dure la empresa.

4.6.4 Marketing

Objetivos.	Estrategias.	Políticas.	Plazo.
Posicionar a la empresa en la mente de los consumidores.	Diseñar y contratar las campañas publicitarias.	<ul style="list-style-type: none"> • Controlar el cumplimiento de los medios en los que se llevará a cabo la publicidad. • Evaluación de los medios para encontrar la mejor alternativa. 	Mientras dure la empresa.
<p>Crear lealtad por parte de los consumidores.</p> <p>Gestionar al cliente en forma personalizada.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicar un CRM (Customer Relationship Management). • Realizar servicio post – venta y de seguimiento del cliente, receptar comentarios y sugerencias. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tener actualizada una completa base de datos de los clientes. • Obtener capacitación sobre el uso de software para aplicar un CRM. 	Mientras dure la empresa.
Aumentar las ventas en al menos un 10 % cada año.	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar la intensidad en campañas publicitarias. • El precio debe ser semejante al de la competencia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Investigar los precios y la aceptación en el mercado. 	Mientras dure la empresa.
Adicionar servicios nuevos pero relacionados.	Crear el área de investigación y desarrollo tecnológico.	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar una base de datos de los mejores investigadores y desarrolladores de software para la gestión de la información. 	En cuatro años.

4.7 Cadena de Valor

Gráfico 4.2 Cadena de valor.



ACTIVIDADES DE APOYO

Recursos Humanos: Selección, reclutamiento, capacitación, motivación al personal, seguridad de la compañía.

Administración y Finanzas: Cuadre de caja, inventarios, contabilidad interna, archivos, tributación, análisis de índices financieros, financiamiento y decisión de inversión.

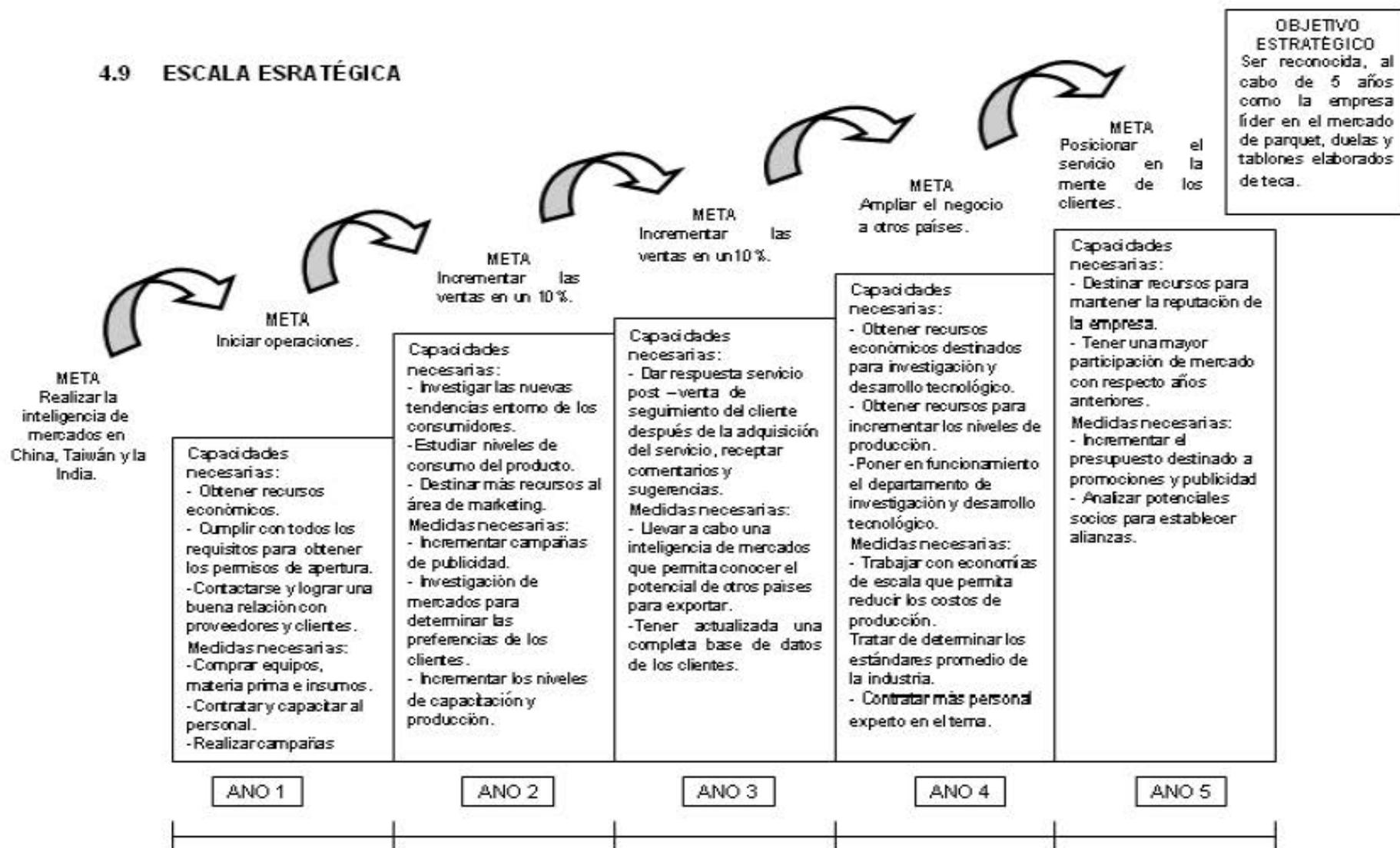
Investigación y Desarrollo: Realizar constantemente investigaciones en lo que corresponde a diversificación del producto y encuestas en cuanto respecta a los gustos del cliente.

Elaborado por: La autora.

4.8 Ambiente Organizacional



4.9 ESCALA ESRATÉGICA



CAPITULO V

PLAN DE MARKETING

5.1 Introducción

En este capítulo se presenta la elaboración del plan de marketing y por ende las estrategias de marketing que se implementará para exportar el producto que ofrece QUALITY TEAK CIA LTDA.

5.2 Objetivos

5.2.1 Objetivo general

Penetrar en el mercado internacional, para posicionar el producto que ofrece la empresa QUALITY TEAK CIA LTDA, elaborado con la madera Teca de mejor calidad del Ecuador.

5.2.2 Objetivos específicos

- Vender productos de calidad elaborados con Teca mayor a 20 años de edad para garantizar su calidad y así obtener mayor rentabilidad
- Identificar el perfil de los consumidores del producto.
- Conseguir que la empresa sea conocida a nivel local e internacional por comercializar productos de calidad.
- Seleccionar las estrategias más eficaces para cada etapa del ciclo de vida de los productos.

- Determinar las tácticas más eficientes del producto, precio, plaza y promoción para viabilizar las estrategias.

5.3 Marketing Estratégico

5.3.1 Mercado Meta

El mercado al cual va dirigido este proyecto esta conformado por empresas constructoras que estén ubicadas en los países de China, India y Taiwán; que tengan poder adquisitivo medio y alto, las mismas que se dediquen a comercializar tabletas para ensambladura de pisos en el mercado asiático.

5.3.2 Segmentación del Mercado Meta

El mercado ha segmentarse es intrínsecamente homogéneo.

Cuadro 5.1 Características del segmento meta de la empresa QUALITY TEAK CIA LTDA.

PAISES	TIPO DE CLIENTES
<ul style="list-style-type: none"> • China, India y Taiwán 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas constructoras públicas o privadas, que pertenezcan a cualquier sector o industria, que tomen decisiones en grupo o individualmente y estén interesadas en ofrecer a sus clientes productos que muestren elegancia y calidad.

Elaborado por: La autora.

Dentro de las principales constructoras a las cuales se va a dirigir el producto son:

Cuadro 5.2 Empresas Constructoras en el mercado asiático que buscan Teca en el Ecuador.

PAISES	EMPRESAS CONSTRUCTORAS
China	<ul style="list-style-type: none"> • China Civil Engineering Construction Corporation. (Ccecc) • CRG limited. • Anhui Foreign Economic Construction Group Co Ltd (AFECC). • CHINAFECC Central America S.A.
India	<ul style="list-style-type: none"> • Larsen & Toubro. • Gammon India. • GVK. • Soma. • C & C.
Taiwán	<ul style="list-style-type: none"> • Far Eastern Group • Miniwiz Sustainable Energy Development.

Elaborado por: La autora.

5.3.3 Estrategias de Marketing.

Diferenciación y Posicionamiento.

- Crear lealtad de los productos en la mente del consumidor destacando su calidad y sus cualidades respecto a la madera teca del Ecuador comparada con otros países mediante campañas agresivas publicitarias en medios escritos.
- El mercado de exportación de Teca en el Ecuador es nuevo y se debe aprovechar la gran demanda mundial existente en el mercado para comercializar el producto.
- La empresa obtendrá el certificado Smartwood para ingresar al mercado como una compañía que cumple los requisitos y estándares de calidad internacionales de protección y mantenimiento del ambiente.¹⁴
- La Teca es considerada una de las mejores maderas del mundo debido a su durabilidad y belleza estética lo que la convierte en materia prima idónea para realizar tabletas para ensambladura de pisos garantizando larga vida de los productos y calidad óptima, de esta manera se genera un ahorro a los consumidores ya que no tendrán que pulir ni lacar el piso constantemente para poderlo conservar.

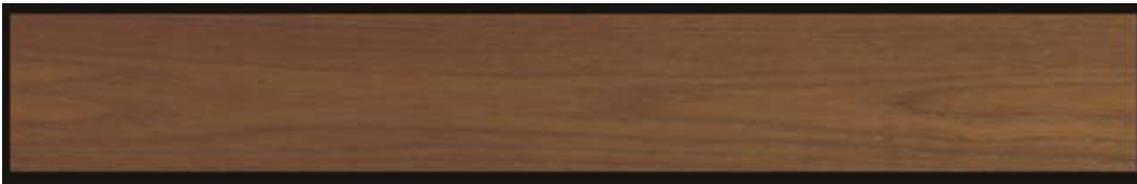
¹⁴ Rainforest Alliance; URL: <http://www.rainforest-alliance.org/forestry/certification>

- Dar a conocer la diferencia que tiene la madera Teca ante otro tipo de maderas como laurel, pino, cedro, entre otras, con el fin de mostrar al cliente la superioridad que tiene el producto en cuanto a calidad y descarte a la competencia bajo ese concepto.
- Ingresar al mercado promocionando la teca ecuatoriana ya que debido a sus cualidades en el mercado internacional la consideran teca proveniente de la India o de Myanmar.
- Ampliar la fábrica a futuro para incrementar el volumen de la producción mediante la adquisición de infraestructura, maquinaria y personal y poder ofrecer una mayor cantidad de producto.
- Renovar constantemente la gama de productos creando y desarrollando nuevos diseños en diferentes colores y modelos para mantenerse constantemente satisfaciendo las exigencias del cliente.
- Entablar una relación con el cliente donde prevalezca el respeto, la responsabilidad, la confianza y seguridad, para de esta forma lograr que el cliente sea fiel tanto con la empresa como con los productos.
- Introducir el producto en nuevos mercados donde tengan alta demanda de importación de maderas tropicales para expandir el negocio a nivel mundial.

5.4 Marketing Táctico

5.4.1 Producto: Duelas, parquet y tablonés elaborados de Teca.

- Marca: QUALITY TEAK
- Empaque: Cada metro cuadrado será atado con una cinta especial para mantener el producto debidamente cuidado.



5.4.2 Precio

EMPRESA	PRODUCTO SUSTITUTO	PRECIO FOB	PLAZA	PROMOCION
YIHUA TIMBER (CHINA)	PARQUET (CAOBA)	USD\$ 2.000 cada m ³ .*	ALMACENES.	REVISTAS.
ACCORD FLOORS (INDIA)	TABLONES (MACALEY)	USD\$ 800 cada m ³ .*	ALMACENES.	PERIODICOS Y RADIOS.
CHIANLIN INDUSTRIAL (TAIWAN)	DUELAS (LAUREL)	USD\$ 1.000 cada m ³ .*	ALMACENES.	REVISTAS Y PERIODICOS.
QUALITY TEAK (ECUADOR)	DUELAS, PARQUET Y TABLONES ELABORADOS DE TECA	USD\$ 1.500,00 m ³ de duelas y parquet. USD\$ 1.600,00 m ³ de tablonés.	EXPORTACION	COMERCIO INTERNACIONAL.

Elaborado por: La autora.

*Valores estimados de fuentes secundarias.

El precio de la empresa Yihua Timber es más alto porque sus productos son elaborados de caoba y esta materia prima esta escasa, los precios de Accord Floors y Chianlin Industrial son más bajos porque la materia prima es de menor calidad.

Quality Teak ofrece los productos en los precios establecidos basándose en la calidad y cualidades de su materia prima y todos los costos del proceso de exportación.

5.4.3 Plaza

Se realizara una alianza estratégica en China para poder crear una plaza de venta directa lo que nos permitirá comercializar el producto de una manera más eficaz y eficiente.

5.3.4 Promoción y Publicidad:

- Realizar las negociaciones de manera personalizada, obteniendo la confianza del mismo.
- Elaborar catálogos con márgenes del producto y enviarlos sin costo periódicamente a posibles clientes.
- Participar en ferias a nivel internacional posicionando el producto mediante la descripción de las características y el precio de los mismos entregando catálogos y muestras físicas del producto.
- Anunciar el producto en medios de comunicación impresos en los países de destino.
- Crear una página web de élite para que el cliente conozca la estructura organizacional de la empresa, los tipos de productos ofrecidos, beneficios, ventajas, características, precios y pueda hacer contacto con la empresa en cualquier momento.

- Logo:



Los colores y el labrado interior de las letras se escogieron haciendo referencia a la madera Teca y su tallado, en el fondo se observa un boceto de arboles lo que hace referencia a la naturaleza.

Slogan: “Pisos de primera, pisos de teca”, pretende transmitir al consumidor que si desean tener un piso de calidad que les brinde confort, debe de ser elaborado de teca.

5.4 Proyección de ventas:

El porcentaje de crecimiento que se utilizó en este análisis fue de 5% para el escenario pesimista, 10% para el escenario normal y 20% para el optimista.

Cuadro 5.3 Proyección de las ventas de DIGITAL MANAGEMENT en un escenario normal o esperado, medido en dólares.

Proyección de Ventas Escenario Normal	Años				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Ventas	Ventas	Ventas	Ventas	Ventas
PRODUCTOS	\$1.209.600	\$1.330.560	\$1.463.616	\$1.609.978	\$1.770.975

Cuadro 5.4 Proyección de las ventas de DIGITAL MANAGEMENT en un escenario optimista, medido en dólares.

Proyección de Ventas Escenario Optimista	Años				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Ventas	Ventas	Ventas	Ventas	Ventas
PRODUCTOS	\$1.209.600	\$1.451.520	\$1.741.824	\$1.741.824	\$2.090.189

Cuadro 5.5 Proyección de las ventas de DIGITAL MANAGEMENT en un escenario pesimista, medido en dólares.

Proyección de Ventas Escenario Pesimista	Años				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Ventas	Ventas	Ventas	Ventas	Ventas
PRODUCTOS	\$1.209.600	\$1.270.080	\$1.333.584	\$1.400.263	\$1.470.276

CAPÍTULO VI

ANÁLISIS FINANCIERO.

En este capítulo se realizará el estudio de viabilidad financiera de la empresa QUALITY TEAK CIA LTDA.

6.1 Supuestos.

La empresa QUALITY TEAK estará domiciliada en la ciudad de Esmeraldas, el estudio de viabilidad financiera se realizará en tres ambientes económicos; pesimista, esperado y optimista, y en dos escenarios con y sin apalancamiento, dentro de un horizonte de cinco años, el análisis será a precios y gastos constantes en dólares americanos.

- La inversión inicial incluyendo el capital de trabajo es USD\$ 396.831,38 ver **anexo F1**.
- El capital de trabajo se calcula para cuatro meses, ver **anexo F1a**.
- Los activos fijos se depreciarán linealmente, además se han calculado valores de rescate para los activos de la empresa, ver **anexo F2 y F3** respectivamente.
- Los activos diferidos, tales como los gastos de constitución se amortizan a cinco años, ver **anexo F4**.
- Se realiza el cálculo anual del gasto en nómina, conforme al código de trabajo ecuatoriano vigente, ver **anexo F5**.
- Los gastos con su respectivo detalle se encuentran en el **anexo F6**.
- El gasto de publicidad se encuentra en el **anexo F7**.
- Los costos de ventas y su respectivo detalle se localizan en el **anexo F8**.
- La proyección de ventas se puede observar detalladamente en el capítulo cinco, página 38, además se puede apreciar un resumen en el **anexo F9**.

- Las dos posibles opciones de estructura de capital se detallan en el **anexo F10**.
- Una de las opciones de estructura de capital considera que el plan se financiará en un 86,52% mediante deuda y el 13,48% restante mediante el aporte igualitario de dos socios, el préstamo será solicitado al Banco del Pichincha, cuyo costo será una tasa efectiva anual del 13,00 %.
- La amortización de la deuda se la realizará a dos años con pagos iguales en la cuota total, ver **anexo F11**.
- El flujo de caja del proyecto para los tres ambientes económicos y con apalancamiento se encuentran en el **anexo F12**.
- El flujo de caja del proyecto para los tres ambientes económicos y sin apalancamiento se encuentran en el **anexo F13**.

6.2 Evaluación financiera.

Posteriormente se determina la viabilidad del plan de negocios. Por medio del análisis del valor presente neto y la tasa interna de retorno que resultan de los flujos de efectivo de la empresa.

Cuadro 6.1 Valor presente neto del plan de negocios

Quality Teak		
VALOR PRESENTE NETO DEL PLAN DE NEGOCIOS		
valorado en USD		
	Con apalancamiento	Sin apalancamiento
Tasa de descuento	21,72%	21,72%
Escenario pesimista	129.985,19	90.804,76
Escenario esperado	190.100,00	164.009,51
Escenario optimista	293.147,53	253.967,10

Elaborado por: La autora.

En el cuadro 6.1 se observa que todos los escenarios dan como resultado un valor presente neto positivo, cabe mencionar que con apalancamiento el proyecto genera mayor valor.

Como conclusión debe aceptarse el plan.

Cuadro 6.2 Tasa interna de retorno del plan de negocios (TIR)

Quality Teak		
TASA INTERNA DE RETORNO DEL PLAN DE NEGOCIOS		
valorado en USD		
	Con apalancamiento	Sin apalancamiento
Escenario pesimista	37,20%	29,50%
Escenario esperado	43,40%	34,93%
Escenario optimista	52,57%	40,97%

Elaborado por: La autora.

Considerando que se utilizó el flujo de caja para el cálculo de la TIR se obtuvo que en cada uno de los escenarios la TIR es mayor que el costo promedio ponderado de capital con porcentaje 21,72% utilizado como costo de oportunidad, por consiguiente este plan de negocios es rentable y resulta mejor con apalancamiento.

CAPÍTULO VII

ACCIONES DE CONTINGENCIA.

A pesar de haber efectuado la planificación para un lapso de cinco años, existen riesgos externos difíciles de pronosticar, que en el corto y mediano plazo podrían afectar el normal desempeño de las actividades del negocio.

A continuación se describen algunos factores de riesgo, además se presentan posibles soluciones para minimizar tales riesgos.

7.1 Ventas inferiores a lo proyectado.

Los ingresos disminuirán notablemente, afectando al flujo de caja operativo y la utilidad de la empresa. Existirán problemas de liquidez para cubrir los pasivos, pudiendo llegar en casos graves y constantes a un problema de solvencia donde se verá afectado el patrimonio.

Solución.

Incrementar la publicidad y los gastos de marketing con el objetivo de atraer clientes, abrir nuevos nichos de mercado, brindar nuevas promociones.

7.2 Ventas superiores a lo proyectado.

Si ocurre el aspecto positivo mencionado, la empresa tendrá la capacidad para cubrir fácilmente sus obligaciones. Se incrementará la utilidad, dando la opción a los dueños de la empresa de reinvertir las utilidades en el crecimiento y desarrollo de la empresa.

Solución.

Ampliar la capacidad de operación para cubrir la demanda trabajando horas extras o en caso de ser necesario comprar nuevos equipos y aumentar el número del personal operativo.

7.3 Fenómenos naturales

En el caso de ocurrir una inundación en la planta se mojarían las trozas de teca o los productos causando pérdida monetaria y daño total en la producción de ese pedido.

Solución.

Comprar una maquina secadora de madera para tratar de recuperar toda la parte de la producción que este viable para seguir con su respectivo proceso de elaboración.

7.4 Robo a transporte

En el caso de que el transporte donde se lleva la madera sea robado y se pierda la materia prima.

Solución.

Contratar un seguro con pólizas donde cubran este tipo de siniestros de robo y de esta manera cumplir con el pedido del cliente.

CAPITULO VIII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1 Conclusiones.

- El negocio de elaboración de duelas se encuentra dentro del sector forestal y la industria maderera.
- Desde el año 2002 hasta el año 2009 la industria maderera en el Ecuador en promedio ha crecido en un 17,71% y ha constituido el 4% del PIB.
- En cuanto a aspectos climatológicos al tratarse de un árbol grande y resistente como la teca se pudo determinar que no necesita mucho cuidado y que es capaz de resistir los embates climatológicos que sufre la costa ecuatoriana como el fenómeno del niño.
- La entrada potencial de nuevos competidores, el poder de negociación con los proveedores representan una oportunidad para el posible negocio según el análisis de Porter.
- Según datos analizados la teca del Ecuador se encuentra altamente cotizada a nivel nacional e internacional logrando que se pueda ofertar productos elaborados de esta materia a prima a precios que se encuentran dentro de los rangos internacionales.
- La disminución del suministro sostenible de teca proveniente de bosques naturales y el incremento constante de la demanda, consistirá en un incremento de la producción y del consumo de teca procedente de plantaciones.
- En el país cada vez está incrementado el número de personas que desean invertir en las plantaciones de teca dado que observan su rentabilidad.

- La empresa estará situada en la ciudad de Esmeraldas para aprovechar las cortas distancias entre las provincias de la costa, y también la cercanía del puerto de Esmeraldas, generando un ahorro para el negocio.
- La empresa implementará estrategias agresivas para posicionar los productos en la mente del consumidor y a su vez para acaparar mayor porcentaje del mercado.
- El internet será el principal medio publicitario de este negocio creando una pagina web de élite, se crearan grupos para promocionar la empresa y a su vez los productos en los sitios mas visitados del momento como Facebook.
- Al realizar el estudio financiero en los escenarios pesimista, optimista y esperado se pudo observar la rentabilidad del negocio en todos sus contextos.
- El plan de negocios genera mayor valor y rentabilidad sin apalancamiento.
- Se concluye que se debe poner en marcha el presente plan de negocios.

8.2 Recomendaciones.

- Se debe promocionar y trabajar en conjunto para que la teca ecuatoriana pueda llegar con mayor impacto al mercado internacional, debido a que los vendedores intermediarios no la comercializan como teca ecuatoriana.
- Se recomienda implementar campañas donde se promulgue el uso de productos elaborados naturales para que en el Ecuador también adapte estos productos.
- Implementar capacitaciones y brindar mayor apoyo e información a los agricultores ecuatorianos que se dedican a los monocultivos y que poseen varias extensiones de terrenos sin ser producidos y con esto puedan iniciar proyectos de teca a largo plazo.
- Incentivar a las personas a implementar planes de reforestación para contrarrestar los efectos del calentamiento global ocasionado por el mal uso de los recursos.
- Las personas que tienen plantaciones de teca deben asesorarse de un agrónomo para poder darle un cultivo de calidad a la misma para poder obtener buenos frutos.
- Todos quienes están invirtiendo en las plantaciones de la teca deben investigar todas sus cualidades y sus beneficios para poder desarrollar nuevos productos de calidad y dureza prolongada.
- Aprovechar el apoyo que existe en la actualidad para exportar productos nacionales.

BIBLIOGRAFIA

- **FRED**, David, Conceptos de Administración Estratégica, Quinta edición, Editorial Pearson Prentice – Hall, 1997.
- **KOTLER**, Philip; **ARMSTRONG** Gary, Fundamentos de Marketing, Octava edición, Editorial Pearson Prentice Hall, 2008.
- **KOTLER**, Philip; **KELLER**, Kevin, Dirección de Marketing, Duodécima edición, Editorial Pearson Prentice Hall, 2006.
- **MARKIDES**, Constantinos, En la estrategia está el éxito, Primera edición, Editorial Norma, 2002.
- **MALHOTRA**, Naresh, Investigación de mercados, Cuarta edición, Editorial Pearson Prentice Hall, 2004.
- **PORTER**, Michael, La Ventaja Competitiva, Primera edición, Editorial Cecsca, 2005.
- **MONDY**, Wayne; **NOE**, Robert, Administración de Recursos Humanos, Novena edición, Editorial Pearson Prentice Hall, 2005.
- **ROSS**, Stephen; **WESTERFIELD**, Randolph; **JAFFE**, Jeffrey, Finanzas Corporativas, Séptima edición, Editorial McGraw - Hill, 2005.
- **ROSS**, Stephen; **WESTERFIELD**, Randolph; **JORDAN**, Bradford, Fundamentos de Finanzas Corporativas, Octava edición, Editorial McGraw - Hill, 2007.
- **ROBBINS**, Stephen; **COULTER**, Mary, Administración, Octava edición, Editorial Pearson Prentice Hall, 2005.
- **SCHIFFMAN**, Leon; **KANUK**, Leslie, Comportamiento del Consumidor, Octava edición, Editorial Pearson Prentice Hall, 2005.

PÁGINAS DE INTERNET

- Banco Central del Ecuador
<http://www.bce.fin.ec/>
- Damodaran on line
<http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>
- Asociación de Industriales de madera
<http://www.aima.org.ec>
- FAO Ecuador
www.fao.org/corp/statistics/es/
- OIMT
http://www.itto.int/annual_review/
- Asociación de artesanos de la madera
<http://www.asociaciondeartesanosdelamadera.com>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador (INEC)
<http://www.inec.gov.ec/web/guest/inicio>
- ESPOL
www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/
- Proforestal
[http://www.mapa.es/agricultura/pags/pagos_directos/prog_fomento_rotaciones.](http://www.mapa.es/agricultura/pags/pagos_directos/prog_fomento_rotaciones)
- Superintendencia de Compañías del Ecuador
<http://www.supercias.gov.ec/>
- MAGAP
<http://www.sica.gov.ec/agronegocios/biblioteca/ing%20rizzo/forestacion/>

- CORPEI

<http://www.corpei.org>

- Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador

http://www.superban.gov.ec/practg/p_index

ANEXOS ANALISIS DEL ENTORNO

ANEXO A1

ANEXO A2
LIBRO III
DEL REGIMEN FORESTAL
TÍTULO IX
DEL CONTROL Y MOVILIZACIÓN DE PRODUCTOS FORESTALES Y DE LA
VIDA SILVESTRE

ART. 118.- Para la movilización de productos forestales dentro del territorio nacional se requerirá de Guía de Circulación. La guía

será utilizada para la movilización del producto desde el bosque hasta la industria y estará amparada en la respectiva Licencia de

Aprovechamiento.

La expedición, emisión y entrega de guías de circulación será regulada por el Ministerio del Ambiente.

ART. 119.- Las Guías de Circulación serán suscritas por el profesional forestal autorizado y registrado por el Ministerio del

Ambiente para el efecto, o por la autoridad forestal de la jurisdicción respectiva, una vez emitida la Licencia de Aprovechamiento

correspondiente.

En caso de incumplimiento del plan de manejo integral, del programa de aprovechamiento forestal sustentable y programa de corta,

la autoridad forestal de la jurisdicción respectiva o el profesional forestal autorizado y registrado suspenderá la emisión de guías de

circulación. En este caso, dicho profesional deberá notificar a la jurisdicción forestal respectiva en el plazo máximo de 5 días.

DE LA EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN

ART. 123.- Para la exportación de madera rolliza con fines científicos y/o experimentales, los interesados deberán presentar una

solicitud al Ministerio del Ambiente o la dependencia correspondiente de éste, la que contendrá los siguientes aspectos:

a) Objetivo y justificación de la investigación;

- b) Cantidad, especies y procedencia de la madera; y,
- c) Puerto de embarque y destino de la madera.

A la solicitud se anexará copia del compromiso suscrito entre el interesado y la entidad que efectuará la investigación.

ART. 124.- Para la exportación de madera rolliza proveniente de plantaciones forestales, los interesados deberán presentar una

solicitud al Ministerio del Ambiente o la dependencia correspondiente de éste, adjuntando los documentos que respaldan el

aprovechamiento legal del recurso.

Para el caso de especies listadas en el CITES, que provengan de plantaciones, se deberá presentar además, el certificado de

origen correspondiente.

ART. 125.- Al autorizar la exportación, el Ministerio del Ambiente o la dependencia correspondiente de éste, determinará los

volúmenes y condiciones en que deberá realizarse.

ART. 126.- El exportador está obligado a entregar al Ministerio del Ambiente o la dependencia correspondiente de éste, copia

auténtica de los resultados de la investigación.

ART. 127.- El Ministerio del Ambiente determinará mediante Acuerdo Ministerial, las especies de flora y fauna de prohibida

exportación o aquellas que podrán ser exportadas, en base a estudios técnicos preliminares.

La exportación de productos forestales diferentes de la madera será también autorizada por los Ministerios del Ambiente y de

Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad.

**ANEXOS INVESTIGACION Y ANALISIS DE
MERCADO**

ANEXO B1

BANCO DE PREGUNTAS

1. Enumere las mejores maderas del mundo que recuerde:

Teca	Mascarey
Guayacán	Cedro
Ébano	Nazareno
Roble	Chanúl
Nogal	Bálsamo
Caoba	Otra
 2. Según su criterio, ¿Cuáles son los atributos más importantes al considerar una madera fina?
 - Dureza
 - Durabilidad
 - Resistencia
 - Color
 - Otra
 3. ¿Qué madera utiliza más usted?

Teca	Mascarey
Guayacán	Cedro
Ébano	Nazareno
Roble	Chanúl
Nogal	Bálsamo
Caoba	Otra
 4. ¿Qué tan importante considera usted que la madera tenga gran resistencia, sin mostrar deformaciones?

Muy importante	Poco importante
Importante	Nada importante
Indiferente	
 5. ¿Le interesaría comprar otra madera de Ecuador?
 - Si
 - No
 6. ¿Qué conocimientos tiene usted sobre la madera Teca?
-
7. ¿Cuál es el precio que está dispuesto a pagar por un metro cúbico de Teca?

800-1200	1200-1600	1600-2000
----------	-----------	-----------

8. Según su criterio, ¿Qué aspectos valora más del servicio que le proporcionan sus proveedores?
 - Tiempo de entrega
 - Tipo de empaque
 - Atención al cliente
 - Precio
 - Calidad del producto
 - Otra
9. Cuanto tiempo usted esta dispuesto a esperar por la entrega del producto?
10. Tendría interés en comprar la Teca de Ecuador?
 - Si
 - No
11. ¿Qué forma de pago usaría?
12. ¿Cuáles países son los principales consumidores de teca ?..
13. ¿Cuáles son los principales países exportadores de teca?
14. ¿Considera usted que se conoce esta especie tropical a nivel internacional?.
15. ¿Qué tipo de madera se utiliza mas en Ecuador?.
16. ¿En ecuador venden las semillas de teca o son importadas?
17. ¿Con que otra especie es más comparable la teca?
18. ¿Por qué recomendaría o no el uso de teca frente a otras maderas?
19. ¿Cuáles son las principales ventajas de la teca frente a otras maderas?
20. ¿Considera que se conoce esta especie de madera en el mercado internacional?
21. ¿Conoce usted como se comercializa la teca en el mercado exterior?

ANEXO B2



Usos de la Teca

La teca es una de las maderas más apreciadas del mundo, no sólo por su dureza y resistencia, sino por su belleza estética, que la convierte en una de las maderas más cotizadas dentro de la industria forestal.

La madera es primordialmente usada como materia prima por la industria de madera terciada y aserrada (tablas, tablones, etc.), chapas decorativas, mueblería fina tanto para interiores como exteriores, ebanistería, talla de esculturas, tornería.

Es una madera preferida para construir cubiertas de barcos, especialmente yates de lujo debido a su resistencia a la humedad y a la exposición al calor generado por los rayos solares, de acuerdo con expertos un componente esencial de la teca es un aceite que previene la oxidación de los clavos. La madera no se agrieta ni se ennegrece al entrar en contacto con los metales.

Merece especial mención su utilización en decorados interiores de lujo como pisos, puertas, marcos de ventanas, paneles decorativos y toda clase de obras en donde se necesita realzar la importancia de la madera.

Usos no maderables

La teca también puede ser usada para producir un tinte rojizo, elaborado a partir de las hojas y empleado para teñir telas como la seda y algodón, en algunos lugares de la India se extrae el aceite de la madera para usos medicinales.

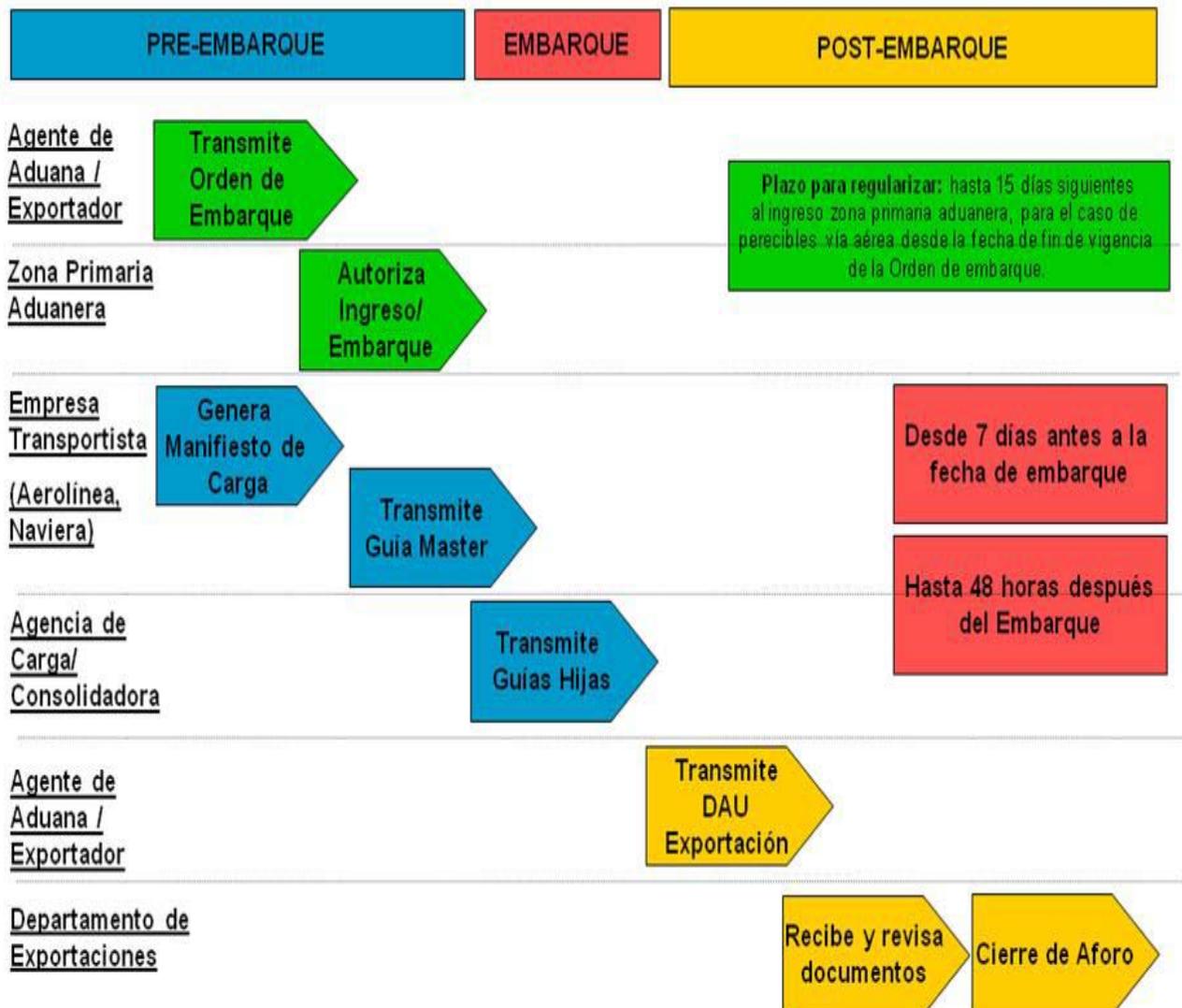
La industria de los químicos reconoce algunas aplicaciones para la teca debido a su resistencia a los químicos fuertes. Adicionalmente, existe literatura que asegura que las flores tienen propiedades diuréticas y la leña es un excelente sudorífico.

Además, la teca es empleada en el establecimiento de barreras vivas, contra la erosión y para la conservación del suelo, estabilización de taludes, combustible en forma de leña y carbón vegetal, y particularmente por su resistencia al fuego para tallar mangos de instrumentos de cocina y herramientas.

Puede ser usada en la fabricación de cualquier artefacto, el cual tiene que ser protegido del ataque de insectos y plagas.

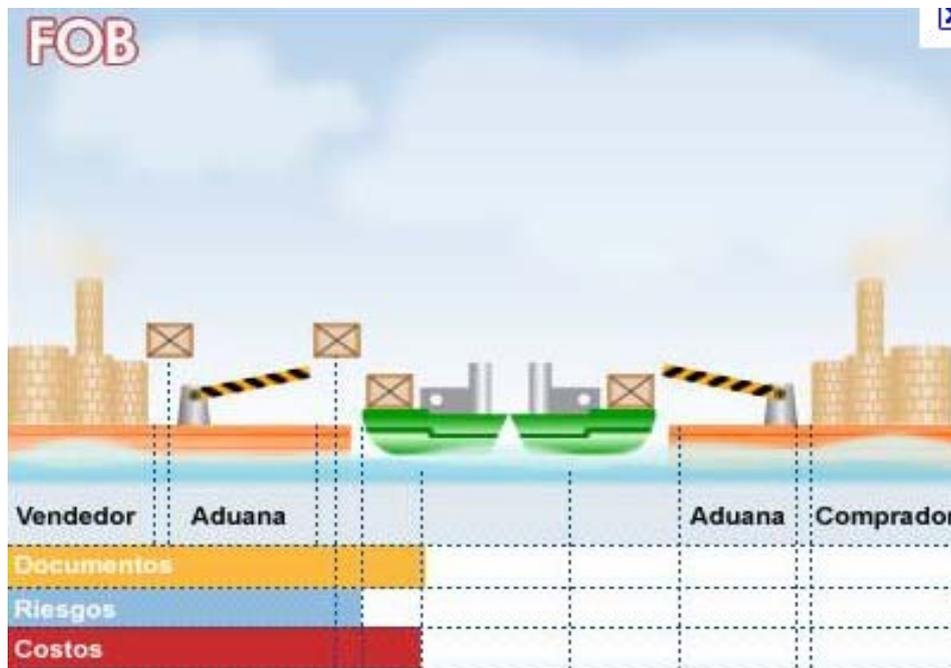
ANEXO B3

Procedimiento Exportaciones



ANEXO B5

Incoterm FOB (FREE ON BOARD)



Las siglas FOB del término en inglés Free on Board que significa franco a bordo es una cláusula de comercio internacional que se utiliza para operaciones de compraventa en el que el transporte de la mercancía se realiza por vía marítima o fluvial.

El vendedor entrega la mercancía en el momento en que la carga sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido; en ese momento se traspasan los riesgos de pérdida o daño de la mercancía del vendedor al comprador. El vendedor contrata el transporte principal y también realiza los trámites aduaneros necesarios para la exportación.

El comprador paga todos los costes posteriores a la entrega de la mercancía: el flete, la descarga en el puerto de destino, los trámites de la aduana de importación, como parte de su precio de compra. Puede, si lo desea, contratar un seguro que cubra el riesgo durante el transporte en barco.

ANEXOS LA EMPRESA

ANEXO D1

01 DATOS GENERALES		
Título <i>del</i> Puesto	GERENTE GENERAL	Código <i>del</i> Puesto
Ubicación del Puesto	ESMERALDAS- ECUADOR	
Departamento / <i>Unidad</i>		
02 RELACION CON OTROS PUESTOS		
A Quien Reporta	NO APLICA	
Quien le Reporta	TODO EL PERSONAL DE LA ORGANIZACIÓN	
Con quien coordina	NO APLICA	
03 OBJETIVO DEL PUESTO		
Coordinar y controlar las actividades de todos los departamentos para de esta manera cumplir con el objetivo o giro del negocio.		
04 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES		
a	Hacer cumplir las políticas y valores de la empresa Quality Teak.	
b	Controlar diariamente la eficiencia de todos los departamentos.	
c	Monitorear periódicamente el departamento de producción.	
d	Mantener buenas relaciones con los jefes de los demás departamentos.	
e	Garantizar y coordinar todas las negociaciones con los proveedores.	
f	Garantizar que las ordenes de trabajo dadas sean comprendidas y llevadas a cabo correctamente.	
g	Realizar visitas periódicamente a los clientes en el extranjero.	
h		
i		
j		
k		
05 PERFIL		
EDUCACION	a	Bachiller en Administración.
	b	Nivel de ingles avanzado.
	c	Ingeniería en Negocios internacionales o Administración de empresas.
	d	Conocimiento de Microsoft Office a nivel avanzado.
FORMACION	a	Conocimiento de tácticas para liderar equipos.
	b	Manejo del Internet.
	c	Capacidad para realizar negociaciones internacionales.
	d	Nivel de chino avanzado.
HABILIDADES	a	Enfoque disciplinado y metódico.
	b	Capacidad de interrelación, colaboración y vocación de servicio.
	c	
	d	
	e	
EXPERIENCIA	a	Mínimo un año en puestos similares.
	b	

ELABORADO POR: La autora.

ANEXO D2

01 DATOS GENERALES		
Título <i>del</i> Puesto	ASISTENTE DE GERENCIA	Código <i>del</i> Puesto
Ubicación del Puesto	ESMERALDAS- ECUADOR	
Departamento / <i>Unidad</i>		
02 RELACION CON OTROS PUESTOS		
A Quien Reporta	GERENTE GENERAL	
Quien le Reporta	TODO EL PERSONAL DE LA ORGANIZACIÓN	
Con quien coordina	GERENTE GENERAL	
03 OBJETIVO DEL PUESTO		
Coordinar y monitorear todas las actividades del gerente general y las que son delegas por el para que todos los acciones sean cubiertas.		
04 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES		
a	Atención telefónica y canalización de las mismas.	
b	Recepcionar y distribuir todas las valijas provenientes del extranjero.	
c	Asistir todas las actividades del gerente general.	
d	Programar y coordinar todas las visitas de negociaciones.	
e	Elaboración de todos los documentos del gerente general (cartas).	
f	Otras funciones que el gerente le designe.	
g		
h		
i		
j		
k		
05 PERFIL		
EDUCACION	a	Bachiller en administración.
	b	Nivel de ingles intermedio.
	c	Nivel de chino avanzado.
	d	
FORMACION	a	Manejo del Internet.
	b	Conocimiento de Microsoft Office a nivel intermedio.
	c	
	d	
HABILIDADES	a	Trabajo en equipo
	b	Capacidad de interrelación y colaboración.
	c	Sentido común.
	d	Buena ortografía y redacción.
	e	
EXPERIENCIA	a	Mínimo 6 meses en puestos similares.
	b	

ELABORADO POR: La autora

ANEXO D3

01 DATOS GENERALES		
Título <i>del</i> Puesto	JEFE DE RECURSOS HUMANOS Y ADMINISTRACION	Código <i>del</i> Puesto
Ubicación del Puesto	ESMERALDAS- ECUADOR	
Departamento / <i>Unidad</i>		
02 RELACION CON OTROS PUESTOS		
A Quien Reporta	GERENTE GENERAL	/
Quien le Reporta	NO APLICA	
Con quien coordina	FINANZAS PRODUCCION EXPORTACION	
03 OBJETIVO DEL PUESTO		
Coordinar y monitorear todas las actividades del gerente general y las que son delegas por el para que todos los acciones sean cubiertas.		
04 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES		
a	Coordinar el rol del personal.	
b	Control de la asistencia diaria del personal.	
c	Encargado de la gestión del reclutamiento, selección y contratación del personal local.	
d	Coordinar los archivos del personal.	
e	Atender y absolver consultas de los trabajadores.	
f	Análisis de la pre- nomina antes de la aprobación de pago.	
g	Analizar la variación de los costos del personal mensualmente y emitir un informe.	
h		
i		
j		
k		
05 PERFIL		
EDUCACION	a	Bachiller en administración.
	b	Bachiller en Psicología.
	c	
	d	
FORMACION	a	Manejo del Internet.
	b	Conocimiento de Microsoft Office a nivel intermedio.
	c	Curso de especialización en recursos humanos.
	d	Conocimiento de ingles nivel intermedio.
HABILIDADES	a	Trabajo en equipo
	b	Habilidades sociales, emprendedor y comunicativo.
	c	Sentido común.
	d	Analítico.
	e	
EXPERIENCIA	a	Mínimo 1 año en puestos similares.
	b	

ELABORADO POR: La autora.

ANEXO D4

01 DATOS GENERALES		
Título <i>del</i> Puesto	JEFE DE EXPORTACIONES	Código <i>del</i> Puesto
Ubicación del Puesto	QUITO- ECUADOR	
Departamento / <i>Unidad</i>		
02 RELACION CON OTROS PUESTOS		
A Quien Reporta	GERENTE GENERAL	
Quien le Reporta		
Con quien coordina		
03 OBJETIVO DEL PUESTO		
Analizar el mercado de destino para la comercialización del producto, fijar los precios de exportación y llevar un mejor control de todas las exportaciones.		
04 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES		
a	Control de las exportaciones.	
b	Realizar los tramites en la aduana para exportar.	
c	Monitorear cada contenedor enviado hasta su punto de entrega.	
d	Analizar los datos entregados sobre investigación de mercados y realizar un informe.	
e	Analizar datos entregados sobre investigación y desarrollo de producto y realizar un informe.	
f		
g		
h		
i		
j		
k		
05 PERFIL		
EDUCACION	a	Ingeniero en Comercio Exterior
	b	Ingeniero en Aduanas
	c	
	d	
FORMACION	a	Manejo del Internet.
	b	Conocimiento de Microsoft Office a nivel avanzado.
	c	Conocimiento de ingles nivel avanzado.
	d	
HABILIDADES	a	Trabajo en equipo
	b	Habilidades para concretar negociaciones.
	c	Comunicativo.
	d	
	e	
EXPERIENCIA	a	Mínimo 1 año en puestos similares.
	b	

ELABORADO POR: La autora

ANEXO D5

01 DATOS GENERALES		
Título <i>del</i> Puesto	JEFE DE PRODUCCION	Código <i>del</i> Puesto
Ubicación del Puesto	QUITO- ECUADOR	
Departamento / <i>Unidad</i>		
02 RELACION CON OTROS PUESTOS		
A Quien Reporta	GERENTE GENERAL	
Quien le Reporta	BODEGUERO ASERRADOR BODEGUERO	
Con quien coordina	DEPARTAMENTO DE EXPORTACION	
03 OBJETIVO DEL PUESTO		
Planificar y controlar todo el proceso de producción del producto.		
04 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES		
a	Seleccionar los proveedores de materia prima.	
b	Revisar las trozas de madera seleccionadas.	
c	Coordinar el proceso de elaboración del producto.	
d	Monitorear los acabados del producto y su estado.	
e	Coordinar el almacenaje de los productos según especificaciones asignadas.	
f	Monitorear y analizar el nivel de producción y emitir un informe.	
g		
h		
i		
j		
k		
05 PERFIL		
EDUCACION	a	Ingeniero en producción industrial.
	b	Ingeniero agrónomo.
	c	
	d	
FORMACION	a	Manejo del Internet.
	b	Conocimiento de Microsoft Office a nivel intermedio.
	c	Conocimiento de ingles nivel intermedio.
	d	
HABILIDADES	a	Trabajo en equipo
	b	Habilidades sociales, emprendedor y comunicativo.
	c	Comunicativo.
	d	Dinámico.
	e	
EXPERIENCIA	a	Mínimo 1 año en puestos similares.
	b	

ELABORADO POR: La autora.

ANEXO D6

01 DATOS GENERALES		
Título <i>del</i> Puesto	JEFE FINANCIERO	Código <i>del</i> Puesto
Ubicación del Puesto	ESMERALDAS- ECUADOR	
Departamento / <i>Unidad</i>		
02 RELACION CON OTROS PUESTOS		
A Quien Reporta	GERENTE GENERAL	
Quien le Reporta	OBREROS	
Con quien coordina	NO APLICA	
03 OBJETIVO DEL PUESTO		
Coordinar y controlar las actividades de todos los departamentos para de esta manera cumplir con el objetivo o giro del negocio.		
04 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES		
a	Manejar y controlar el presupuesto.	
b	Análisis financiero de la empresa.	
c	Análisis y control de costos.	
d	Manejo tributario.	
e	Control de inventario.	
f		
g		
h		
i		
j		
k		
05 PERFIL		
EDUCACION	a	Bachiller en Administración.
	b	Nivel de ingles avanzado.
	c	Ingeniería en Finanzas.
	d	Conocimiento de Microsoft Office a nivel avanzado.
FORMACION	a	Conocimiento de tácticas para liderar equipos.
	b	Manejo del Internet.
	c	Capacidad para realizar negociaciones internacionales.
	d	
HABILIDADES	a	Enfoque disciplinado y metódico.
	b	Capacidad de interrelación, colaboración y vocación de servicio.
	c	
	d	
	e	
EXPERIENCIA	a	Mínimo un año en puestos similares.
	b	

ANEXOS FINANCIEROS

ANEXO F1

Inversión Inicial

Quality Teak INVERSION INICIAL valorado en USD	
Descripción	Valor
Maquinaria	21.565,85
Construcción fábrica	22.000,00
Capital de trabajo inicial	345.086,40
Gastos de constitución	\$800,00
Equipos de computación	4.489,77
Muebles y enseres	2.889,36
TOTAL	396.831,38

ANEXO F1 a

Capital de trabajo

Quality Teak CAPITAL DE TRABAJO (cuatro meses) valorado en USD	
Descripción	Valores
Servicios básicos	3.326,40
Materia prima	336.000
Nómina	5.760,00
TOTAL	345.086,40

ANEXO F2

Depreciación de activos fijos

Quality Teak DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS valorado en USD					
Depreciaciones	Año	Año	Año	Año	Año
Descripción	1	2	3	4	5
Obras Civiles	\$1.100,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Maquinaria	\$2.156,59	\$2.156,59	\$2.156,59	\$2.156,59	\$2.156,59
Muebles y enseres	\$112,96	\$112,96	\$112,96	\$112,96	\$112,96
Equipos de Oficina	\$963,12	\$963,12	\$963,12	0	0
Total	\$4.332,66	\$3.232,66	\$3.232,66	\$2.269,54	\$2.269,54

ANEXO F3

Valor de rescate de los activos físicos

Quality Teak VALOR DE RESCATE DE ACTIVOS FIJOS valorado en USD		
Descripción	Inversión	Valor
Construcción fábrica	22000	17600
Maquinaria	21565,85	12939,51
Muebles y enseres	2889,36	1733,616
Equipos de Oficina	4489,77	2693,862
Total	50944,98	34966,988

ANEXO F4

Amortización de activos diferidos

Quality Teak AMORTIZACION DE ACTIVOS DIFERIDOS valorado en USD					
Depreciaciones	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Descripción					
Constitución de la empresa	\$160,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00
Total	\$160,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00

ANEXO F5

Gasto de nómina anual

Quality Teak												
GASTO NOMINA ANUAL												
valorado en USD												
ROL DE PAGOS						ROL DE PROVISIONES						
AÑO 1						AÑO 1						
CARGO	SBU mensual	Ingreso anual	Aporte individual IESS	Total Ingreso	Liquido a Pagar	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondo de reserva	Vacaciones	Días Vacaciones	Aporte Patronal	Total Provisiones
Gerente	\$1.200,00	\$14.400,00	\$1.346,40	\$13.053,60	\$13.053,60	\$1.200,00	\$240,00	\$1.087,80	\$543,90	15	\$1.749,60	\$4.821,30
Asistente de Gerencia	\$600,00	\$7.200,00	\$673,20	\$6.526,80	\$6.526,80	\$600,00	\$240,00	\$543,90	\$271,95	15	\$874,80	\$2.530,65
Producción	\$900,00	\$10.800,00	\$1.009,80	\$9.790,20	\$9.790,20	\$900,00	\$240,00	\$815,85	\$407,93	15	\$1.312,20	\$3.675,98
Exportación	\$900,00	\$10.800,00	\$1.009,80	\$9.790,20	\$9.790,20	\$900,00	\$240,00	\$815,85	\$407,93	15	\$1.312,20	\$3.675,98
Finanzas	\$900,00	\$10.800,00	\$1.009,80	\$9.790,20	\$9.790,20	\$900,00	\$240,00	\$815,85	\$407,93	15	\$1.312,20	\$3.675,98
RRHH y Administración	\$900,00	\$10.800,00	\$1.009,80	\$9.790,20	\$9.790,20	\$900,00	\$240,00	\$815,85	\$407,93	15	\$1.312,20	\$3.675,98
Obrero	\$240,00	\$2.880,00	\$269,28	\$2.610,72	\$2.610,72	\$240,00	\$240,00	\$217,56	\$108,78	15	\$349,92	\$1.156,26
Obrero	\$240,00	\$2.880,00	\$269,28	\$2.610,72	\$2.610,72	\$240,00	\$240,00	\$217,56	\$108,78	15	\$349,92	\$1.156,26
Obrero	\$240,00	\$2.880,00	\$269,28	\$2.610,72	\$2.610,72	\$240,00	\$240,00	\$217,56	\$108,78	15	\$349,92	\$1.156,26
Obrero	\$240,00	\$2.880,00	\$269,28	\$2.610,72	\$2.610,72	\$240,00	\$240,00	\$217,56	\$108,78	15	\$349,92	\$1.156,26
Obrero	\$240,00	\$2.880,00	\$269,28	\$2.610,72	\$2.610,72	\$240,00	\$240,00	\$217,56	\$108,78	15	\$349,92	\$1.156,26
Obrero	\$240,00	\$2.880,00	\$269,28	\$2.610,72	\$2.610,72	\$240,00	\$240,00	\$217,56	\$108,78	15	\$349,92	\$1.156,26
TOTAL	\$6.840,00	\$82.080,00	\$7.674,48	\$74.405,52	\$74.405,52	\$6.840,00	\$2.880,00	\$6.200,46	\$3.100,23		\$9.972,72	\$28.993,41
Total a Pagar Anualmente			\$103.398,93									

- Anualmente se incrementará en un 2% los sueldos.

ANEXO F6

Gastos generales

Quality Teak GASTOS GENERALES valorado en USD					
Descripción	Años				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Teléfono	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00
Investigación	\$600,00	\$600,00	\$600,00	\$600,00	\$600,00
Electricidad	\$120,00	\$1.800,00	\$1.800,00	\$1.800,00	\$1.800,00
Suministros de Oficina	\$30,00	\$1.560,00	\$1.560,00	\$1.560,00	\$1.560,00
Suministros de Limpieza	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00
Publicidad	\$20.950,00	\$20.950,00	\$20.950,00	\$20.950,00	\$20.950,00
Nómina Administrativa	\$103.398,93	\$105.409,31	\$107.459,89	\$109.551,49	\$111.684,92
TOTAL	127498,93	132719,309	\$134.769,89	\$136.861,49	\$138.994,92

ANEXO F7

Gasto publicidad

Quality teak GASTO PUBLICIDAD Valorado en USD					
Descripción	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Viaje promoción	7500	7500	7500	7500	7500
Ferias internacionales	12000	12000	12000	12000	12000
Anuncios en prensa escrita	1.200	1.200	1200	1.200	1.200
Anuncios en radio	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00
Total gasto publicidad	10.670,00	10.170,00	10.170,00	10.170,00	10.170,00

ANEXO F8

Proyección de costos de ventas (escenarios pesimista, esperado y optimista)

Quality Teak PROYECCION DE COSTOS valorado en USD					
Proyección de Costos	Años				
Escenario Esperado	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Costos	Costos	Costos	Costos	Costos
PRODUCTOS	\$915.259,20	\$999.858,23	\$1.099.844,05	\$1.209.828,46	\$1.330.811,30

Proyección de Costos	Años				
Escenario Optimista	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Costos	Costos	Costos	Costos	Costos
PRODUCTOS	\$915.259,20	\$1.098.311,04	\$1.317.973,25	\$1.581.567,90	\$1.897.881,48

Proyección de Costos	Años				
Escenario Pesimista	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Costos	Costos	Costos	Costos	Costos
PRODUCTOS	\$915.259,20	\$961.022,16	\$1.009.073,27	\$1.059.526,93	\$1.112.503,28

ANEXO F9

Proyección de ventas (escenarios pesimista, esperado y optimista)

Quality Teak PROYECCION DE VENTAS valorado en USD					
Proyección de Ventas	Años				
Escenario Normal	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Ventas	Ventas	Ventas	Ventas	Ventas
PRODUCTOS	\$1.209.600	\$1.330.560	\$1.463.616	\$1.609.978	\$1.770.975

Proyección de Ventas	Años				
Escenario Optimista	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Ventas	Ventas	Ventas	Ventas	Ventas
PRODUCTOS	\$1.209.600	\$1.451.520	\$1.741.824	\$2.090.189	\$2.508.227

Proyección de Ventas	Años				
Escenario Pesimista	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Ventas	Ventas	Ventas	Ventas	Ventas
PRODUCTOS	\$1.209.600	\$1.270.080	\$1.333.584	\$1.400.263	\$1.470.276

ANEXO F10

Estructura de Capital

MONTO DE LA INVERSIÓN		
Accionistas	Monto	Porcentaje
Jhoanna Lien	\$ 367.534,73	50%
Yan Nan Lien	\$ 367.534,73	50%
Total	\$ 735.069	100%

Quality Teak ESTRUCTURA DE CAPITAL CON APALANCAMIENTO valorado en USD		
FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN		
Descripción	Valor	Porcentaje de Participación
Capital Socios	\$ 100.000,00	13,48%
Inversiones	\$ 396.831,38	
Capital de Trabajo	\$ 345.086,40	
Crédito Necesario	\$ 210.479,45	86,52%

ANEXOS F11

Amortización del crédito bancario

Quality Teak AMORTIZACION DEL PRESTAMO valorado en USD				
Número de Pagos	Cuota	Interés	Principal	Monto
0				\$210.479,45
1	-\$10.006,576	2.280,1940	-7.726,3824	\$202.753,06
2	-\$10.006,576	2.196,4915	-7.810,0849	\$194.942,98
3	-\$10.006,576	2.111,8823	-7.894,6942	\$187.048,28
4	-\$10.006,576	2.026,3564	-7.980,2200	\$179.068,06
5	-\$10.006,576	1.939,9040	-8.066,6724	\$171.001,39
6	-\$10.006,576	1.852,5151	-8.154,0614	\$162.847,33
7	-\$10.006,576	1.764,1794	-8.242,3970	\$154.604,93
8	-\$10.006,576	1.674,8868	-8.331,6897	\$146.273,24
9	-\$10.006,576	1.584,6268	-8.421,9496	\$137.851,29
10	-\$10.006,576	1.493,3890	-8.513,1874	\$129.338,11
11	-\$10.006,576	1.401,1628	-8.605,4136	\$120.732,69
12	-\$10.006,576	1.307,9375	-8.698,6389	\$112.034,05
13	-\$10.006,576	1.213,7022	-8.792,8742	\$103.241,18
14	-\$10.006,576	1.118,4461	-8.888,1303	\$94.353,05
15	-\$10.006,576	1.022,1580	-8.984,4184	\$85.368,63
16	-\$10.006,576	924,8268	-9.081,7496	\$76.286,88
17	-\$10.006,576	826,4412	-9.180,1352	\$67.106,75
18	-\$10.006,576	726,9897	-9.279,5867	\$57.827,16
19	-\$10.006,576	626,4609	-9.380,1155	\$48.447,04
20	-\$10.006,576	524,8430	-9.481,7335	\$38.965,31
21	-\$10.006,576	422,1242	-9.584,4522	\$29.380,86
22	-\$10.006,576	318,2926	-9.688,2838	\$19.692,57
23	-\$10.006,576	213,3362	-9.793,2402	\$9.899,33
24	-\$10.006,576	107,2428	-9.899,3337	\$0,00
TOTAL	-	-	-	-
TOTAL	\$240.157,834	29.678,3894	210.479,4450	\$2.739.543,64

- Valor del préstamo USD \$124.207,85
- Tasa efectiva anual del 13,00%
- Pagos mensuales, de cuotas iguales por 2 años.

ANEXO F12

Flujo de caja no apalancado (escenarios pesimista, optimista esperado)

Quality Teak						
FLUJO DE CAJA NO APALANCADO ESCENARIO ESPERADO						
valores en USD						
AÑOS		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Ingresos Operativos		\$1.209.600	\$1.330.560	\$1.463.616	\$1.609.978	\$1.770.975
Ingresos no Operativos						
TOTAL INGRESOS		\$1.209.600	\$1.330.560	\$1.463.616	\$1.609.978	\$1.770.975
EGRESOS						
Costos		\$915.259,20	\$999.858,23	\$1.099.844,05	\$1.209.828,46	\$1.330.811,30
Gastos		\$127.498,93	\$132.719,31	\$134.769,89	\$136.861,49	\$138.994,92
Depreciaciones y Amortizaciones		\$4.492,66	\$3.392,66	\$3.392,66	\$2.429,54	\$2.429,54
TOTAL EGRESOS		\$1.047.250,79	\$1.135.970,20	\$1.238.006,61	\$1.349.119,49	\$1.472.235,77
BAI		\$162.349,21	\$194.589,80	\$225.609,39	\$260.858,11	\$298.739,59
Intereses						
BAI		\$162.349,21	\$194.589,80	\$225.609,39	\$260.858,11	\$298.739,59
Part. Trabajadores 15%		\$24.352,38	\$29.188,47	\$33.841,41	\$39.128,72	\$44.810,94
Total antes imp. Renta		\$137.996,83	\$165.401,33	\$191.767,98	\$221.729,39	\$253.928,66
imp. a la Renta 25%		\$34.499,21	\$41.350,33	\$47.942,00	\$55.432,35	\$63.482,16
BN		\$103.497,62	\$124.051,00	\$143.825,99	\$166.297,04	\$190.446,49
Depreciaciones y Amortizaciones		\$4.492,66	\$3.392,66	\$3.392,66	\$2.429,54	\$2.429,54
Valor residual						\$34.966,99
Inversiones	-\$51.744,98					
Capital de trabajo	-\$345.086,40					\$345.086,40
Valor de rescate						\$34.966,99
Total	-\$396.831,38	\$107.990,28	\$127.443,66	\$147.218,65	\$168.726,59	\$607.896,41
Valor Actual Neto	\$164.009,51					
Tasa Interna de Retorno	35%					
ÍNDICES DE RENTABILIDAD						
Utilidad neta después impuesto / Ventas		8,56%	9,32%	9,83%	10,33%	10,75%
Retorno sobre la Inversión Total		26,08%	31,26%	36,24%	41,91%	47,99%

Quality Teak						
FLUJO DE CAJA NO APALANCADO ESCENARIO OPTIMISTA						
valor en USD						
AÑOS		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Ingresos Operativos		\$1.209.600,00	\$1.451.520,00	\$1.741.824,00	\$2.090.188,80	\$2.508.226,56
Ingresos no Operativos						
TOTAL INGRESOS		\$1.209.600,00	\$1.451.520,00	\$1.741.824,00	\$2.090.188,80	\$2.508.226,56
EGRESOS						
Costos		\$915.259,20	\$1.098.311,04	\$1.317.973,25	\$1.581.567,90	\$1.897.881,48
Gastos		\$127.498,93	\$132.719,31	\$134.769,89	\$136.861,49	\$138.994,92
Depreciaciones y Amortizaciones		\$4.492,66	\$3.392,66	\$3.392,66	\$2.429,54	\$2.429,54
TOTAL EGRESOS		\$1.047.250,79	\$1.234.423,01	\$1.456.135,80	\$1.720.858,93	\$2.039.305,94
BAII		\$162.349,21	\$217.096,99	\$285.688,20	\$369.329,87	\$468.920,62
Intereses						
BAI		\$162.349,21	\$217.096,99	\$285.688,20	\$369.329,87	\$468.920,62
Part. Trabajadores 15%		\$24.352,38	\$32.564,55	\$42.853,23	\$55.399,48	\$70.338,09
Total antes imp. Renta		\$137.996,83	\$184.532,44	\$242.834,97	\$313.930,39	\$398.582,53
imp. a la Renta 25%		\$34.499,21	\$46.133,11	\$60.708,74	\$78.482,60	\$99.645,63
BN		\$103.497,62	\$138.399,33	\$182.126,23	\$235.447,79	\$298.936,89
Depreciaciones y Amortizaciones		\$4.492,66	\$3.392,66	\$3.392,66	\$2.429,54	\$2.429,54
Inversiones	-\$51.744,98					
Capital de trabajo	-\$345.086,40					\$345.086,40
Valor de rescate						\$34.966,99
Total	-\$396.831,38	\$107.990,28	\$141.791,99	\$185.518,89	\$237.877,33	\$681.419,82
Valor Actual Neto	\$253.967,10					
Tasa Interna de Retorno	41%					
ÍNDICES DE RENTABILIDAD						
Utilidad neta después impuesto / Ventas		8,56%	9,53%	10,46%	11,26%	11,92%
Retorno sobre la Inversión Total		26,08%	34,88%	45,90%	59,33%	75,33%

Quality Teak						
FLUJO DE CAJA NO APALANCADO ESCENARIO PESIMISTA						
valora en USD						
AÑOS		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Ingresos Operativos		\$1.209.600	\$1.270.080	\$1.333.584	\$1.400.263,20	\$1.470.276,36
Ingresos no Operativos						
TOTAL INGRESOS		\$1.209.600	\$1.270.080	\$1.333.584	\$1.400.263,20	\$1.470.276,36
EGRESOS						
Costos		\$915.259,20	\$961.022,16	\$1.009.073,27	\$1.059.526,93	\$1.112.503,28
Gastos		\$127.498,93	\$132.719,31	\$134.769,89	\$136.861,49	\$138.994,92
Depreciaciones y Amortizaciones		\$4.492,66	\$3.392,66	\$3.392,66	\$2.429,54	\$2.429,54
TOTAL EGRESOS		\$1.047.250,79	\$1.097.134,13	\$1.147.235,82	\$1.198.817,97	\$1.253.927,74
BAIL		\$162.349,21	\$172.945,87	\$186.348,18	\$201.445,23	\$216.348,62
Intereses						
BAI		\$162.349,21	\$172.945,87	\$186.348,18	\$201.445,23	\$216.348,62
Part. Trabajadores 15%		\$24.352,38	\$25.941,88	\$27.952,23	\$30.216,79	\$32.452,29
Total antes imp. Renta		\$137.996,83	\$147.003,99	\$158.395,95	\$171.228,45	\$183.896,33
imp. a la Renta 25%		\$34.499,21	\$36.751,00	\$39.598,99	\$42.807,11	\$45.974,08
BN		\$103.497,62	\$110.252,99	\$118.796,96	\$128.421,34	\$137.922,24
Depreciaciones y Amortizaciones		\$4.492,66	\$3.392,66	\$3.392,66	\$2.429,54	\$2.429,54
Inversiones	-\$51.744,98					
Capital de trabajo	-\$345.086,40					\$345.086,40
Valor de Rescate						\$34.966,99
Total	-\$396.831,38	\$107.990,28	\$113.645,65	\$122.189,62	\$130.850,88	\$520.405,17
Valor Actual Neto	\$90.804,76					
Tasa Interna de Retorno	30%					
ÍNDICES DE RENTABILIDAD						
Utilidad neta después impuesto / Ventas		8,56%	8,68%	8,91%	9,17%	9,38%
Retorno sobre la Inversión Total		26,08%	27,78%	29,94%	32,36%	34,76%

ANEXO F13

Flujos de cajas apalancados (escenarios esperado, optimista y pesimista)

Escenario Esperado						
FLUJO DE FONDOS APALANCADO ESCENARIO ESPERADO						
valorado en USD						
AÑO		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Ingresos Operativos		\$1.209.600,00	\$1.330.560,00	\$1.463.616,00	\$1.609.977,60	\$1.770.975,36
Ingresos no Operativos						
TOTAL INGRESOS		\$1.209.600,00	\$1.330.560,00	\$1.463.616,00	\$1.609.977,60	\$1.770.975,36
EGRESOS						
Costos		\$915.259,20	\$999.858,23	\$1.099.844,05	\$1.209.828,46	\$1.330.811,30
Gastos		\$127.498,93	\$132.719,31	\$134.769,89	\$136.861,49	\$138.994,92
Depreciaciones y Amortizaciones		\$4.492,66	\$3.392,66	\$3.392,66	\$2.429,54	\$2.429,54
TOTAL EGRESOS		\$1.047.250,79	\$1.135.970,20	\$1.238.006,61	\$1.349.119,49	\$1.472.235,77
BAII		\$162.349,21	\$194.589,80	\$225.609,39	\$260.858,11	\$298.739,59
Intereses		\$21.633,53	\$8.044,86	\$0,00	\$0,00	\$0,00
BAI		\$140.715,68	\$186.544,94	\$225.609,39	\$260.858,11	\$298.739,59
Part. Trabajadores 15%		\$21.107,35	\$27.981,74	\$33.841,41	\$39.128,72	\$44.810,94
Total antes imp. Renta		\$119.608,33	\$158.563,20	\$191.767,98	\$221.729,39	\$253.928,66
imp. a la Renta 25%		\$29.902,08	\$39.640,80	\$47.942,00	\$55.432,35	\$63.482,16
BN		\$89.706,25	\$118.922,40	\$143.825,99	\$166.297,04	\$190.446,49
Depreciaciones y Amortizaciones		\$4.492,66	\$3.392,66	\$3.392,66	\$2.429,54	\$2.429,54
Intereses		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Inversiones	-\$ 51.744,98					
Capital de trabajo	-\$ 345.086,40					\$345.086,40
Principal Deuda	\$ 210.479,45	-\$98.445,39	-\$112.034,05	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Valor de Rescate						\$34.966,99
Total	-\$186.351,94	-\$4.246,48	\$10.281,01	\$147.218,65	\$168.726,59	\$572.929,42
Valor Actual Neto	\$190.100,00					
Tasa Interna de Retorno	43%					
ÍNDICES DE RENTABILIDAD						
Utilidad neta después impuesto / Ventas		7,42%	8,94%	9,83%	10,33%	10,75%
Retorno sobre la Inversión Total		48,14%	63,82%	77,18%	89,24%	102,20%

Quality Teak						
FLUJO DE CAJA APALANCADO ESCENARIO OPTIMISTA						
valorado en USD						
AÑO		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Ingresos Operativos		\$1.209.600,00	\$1.451.520,00	\$1.741.824,00	\$2.090.188,80	\$2.508.226,56
Ingresos no Operativos						
TOTAL INGRESOS		\$1.209.600,00	\$1.451.520,00	\$1.741.824,00	\$2.090.188,80	\$2.508.226,56
EGRESOS						
Costos		\$915.259,20	\$1.098.311,04	\$1.317.973,25	\$1.581.567,90	\$1.897.881,48
Gastos		\$127.498,93	\$132.719,31	\$134.769,89	\$136.861,49	\$138.994,92
Depreciaciones y Amortizaciones		\$4.492,66	\$3.392,66	\$3.392,66	\$2.429,54	\$2.429,54
TOTAL EGRESOS		\$1.047.250,79	\$1.234.423,01	\$1.456.135,80	\$1.720.858,93	\$2.039.305,94
BAII		\$162.349,21	\$217.096,99	\$285.688,20	\$369.329,87	\$468.920,62
Intereses		\$21.633,53	\$8.044,86	\$0,00	\$0,00	\$0,00
BAI		\$140.715,68	\$209.052,13	\$285.688,20	\$369.329,87	\$468.920,62
Part. Trabajadores 15%		\$21.107,35	\$31.357,82	\$42.853,23	\$55.399,48	\$70.338,09
Total antes imp. Renta		\$119.608,33	\$177.694,31	\$242.834,97	\$313.930,39	\$398.582,53
imp. a la Renta 25%		\$29.902,08	\$44.423,58	\$60.708,74	\$78.482,60	\$99.645,63
BN		\$89.706,25	\$133.270,73	\$182.126,23	\$235.447,79	\$298.936,89
Depreciaciones y Amortizaciones		\$4.492,66	\$3.392,66	\$3.392,66	\$2.429,54	\$2.429,54
Intereses		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Inversiones	-\$ 51.744,98					
Capital de trabajo	-\$345.086,40					\$345.086,40
Principal Deuda	\$ 210.479,45	-\$98.445,39	-\$112.034,05	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Valor de Rescate						\$ 34.966,99
Total	-\$186.351,94	-\$4.246,48	\$24.629,34	\$185.518,89	\$237.877,33	\$681.419,82
Valor Actual Neto	\$293.147,53					
Tasa Interna de Retorno	53%					
ÍNDICES DE RENTABILIDAD						
Utilidad neta después impuesto / Ventas		7,42%	9,18%	10,46%	11,26%	11,92%
Retorno sobre la Inversión Total		48,14%	71,52%	97,73%	126,35%	160,42%

Quality Teak						
FLUJO DE CAJA APALANCADO ESCENARIO PESIMISTA						
valorado en USD						
AÑO		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Ingresos Operativos		\$1.209.600,00	\$1.270.080,00	\$1.333.584,00	\$1.400.263,20	\$1.470.276,36
Ingresos no Operativos						
TOTAL INGRESOS		\$1.209.600,00	\$1.270.080,00	\$1.333.584,00	\$1.400.263,20	\$1.470.276,36
EGRESOS						
Costos		\$915.259,20	\$961.022,16	\$1.009.073,27	\$1.059.526,93	\$1.112.503,28
Gastos		\$127.498,93	\$132.719,31	\$134.769,89	\$136.861,49	\$138.994,92
Depreciaciones y Amortizaciones		\$4.492,66	\$3.392,66	\$3.392,66	\$2.429,54	\$2.429,54
TOTAL EGRESOS		\$1.047.250,79	\$1.097.134,13	\$1.147.235,82	\$1.198.817,97	\$1.253.927,74
BAII		\$162.349,21	\$172.945,87	\$186.348,18	\$201.445,23	\$216.348,62
Intereses		\$21.633,53	\$8.044,86	\$0,00	\$0,00	\$0,00
BAI		\$140.715,68	\$164.901,01	\$186.348,18	\$201.445,23	\$216.348,62
Part. Trabajadores 15%		\$21.107,35	\$24.735,15	\$27.952,23	\$30.216,79	\$32.452,29
Total antes imp. Renta		\$119.608,33	\$140.165,86	\$158.395,95	\$171.228,45	\$183.896,33
imp. a la Renta 25%		\$29.902,08	\$35.041,46	\$39.598,99	\$42.807,11	\$45.974,08
BN		\$89.706,25	\$105.124,39	\$118.796,96	\$128.421,34	\$137.922,24
Depreciaciones y Amortizaciones		\$4.492,66	\$3.392,66	\$3.392,66	\$2.429,54	\$2.429,54
Intereses		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Inversiones	-\$ 51.744,98					
Capital de trabajo	-\$345.086,40					\$345.086,40
Principal Deuda	\$ 210.479,45	-\$98.445,39	-\$112.034,05	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Valor de Rescate						\$ 34.966,99
Total	-\$186.351,94	-\$4.246,48	-\$3.517,00	\$122.189,62	\$130.850,88	\$520.405,17
Valor Actual Neto	\$129.985,19					
Tasa Interna de Retorno	37%					
ÍNDICES DE RENTABILIDAD						
Utilidad neta después impuesto / Ventas		7,42%	8,28%	8,91%	9,17%	9,38%
Retorno sobre la Inversión Total		48,14%	56,41%	63,75%	68,91%	74,01%



ANEXO A1

Art. 38.- Las siguientes especies se constituyen en especies de aprovechamiento condicionado:

a) Balsamo, chaquino	<i>Myroxylum balsamum</i>
b) Bateacaspi	<i>Cabralea canjerana</i>
c) Caoba	<i>Caryodaphnopsis theobromifolia</i> (Caoba de Quevedo, cacadillo); <i>Syzygium macrophylla</i> (Ahuano); <i>Platymiscium pinnatum</i> (Caoba esmeraldeña, almendro); <i>Platymiscium stipulare</i>
d) Cedro	<i>Cedrela spp.</i>
e) Chanul	<i>Humiriastrum procerum</i>
f) Chanul del oriente	<i>Humiriastrum spp.</i>
g) Cucharillo	<i>Talauma spp.</i>
h) Cuero de Sapo	<i>Ochromadendron (ge. nov. ined.)</i>
i) Guandaripo	<i>Nectandra guadaripo</i>
j) Guayacán	<i>Tadebua spp.</i>
k) Guayacán pechiche, guayacán, huambula	<i>Minquartia guianensis</i>
l) Moral bobo, pituca	<i>Clusia racemosa</i>
m) Moral fino	<i>Manclura tinctoria</i>
n) Pilche de Oriente	<i>Vantanea spp.</i>
o) Romerillo, sinsin, olivo	Todas las especies de la familia Podocarpaceae
p) Salero	<i>Lecythis ampla</i>
q) Yumbingue, Roble	<i>Terminalia amazonia</i>

Art. 39.- Los bosques nativos privados, declarados Bosques Protectores, podrán ser sometidos a manejo forestal sustentable, aprovechándose exclusivamente sobre la base de un Plan de Manejo Integral y un Programa de Aprovechamiento Forestal Sustentable o Simplificado aprobado. Para la corta de árboles que se encuentran fuera del bosque nativo, deberá elaborarse los planes y programas de acuerdo con lo previsto en el Régimen Forestal vigente. En este caso, el solicitante deberá presentar cualesquiera de los documentos que acrediten la tenencia de la tierra, de acuerdo a lo establecido por la Autoridad Nacional Forestal.

Art. 40.- Con excepción de plantaciones forestales y de árboles plantados, no podrán ser cortados los árboles ni podrá ser efectuado el arrastre, transporte, comercialización nacional o internacional, procesamiento artesanal o industrial de la madera, de especies que por estar en riesgo de extinción determinado mediante estudio técnico, el Ministerio del Ambiente las declare en veda.

Art. 41.- A petición expresa del interesado, el Ministerio del Ambiente podrá emitir un certificado de origen legal de la madera, para especies que no estén en veda o que estándolo provengan de plantaciones forestales y de árboles plantados, cuyo aprovechamiento haya sido autorizado.

DISPOSICIONES GENERALES

PRIMERA.- Incorpórese a las presentes normas los anexos 1, 2, 3, 4, 5, 6 y 7.

SEGUNDA.- Las definiciones de los siguientes términos técnicos se considerarán parte de las presentes normas:

Abundancia: número de árboles de una especie en una determinada superficie.

Altura comercial: distancia en el tronco de un árbol, desde el suelo hasta la primera bifurcación o hasta el lugar en el tronco donde se efectuara un corte para eliminar la parte superior del árbol que quedará en el bosque.

ADUANA DEL ECUADOR										REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA UNICA										A																
A ADUANA / BANCO										B REFERENDO																										
01	N° ORDEN 000657		02	AÑO 10		03	ADUANA		04	CÓDIGO		05	REGIMEN		06	CÓDIGO		07	FECHA/HORA TX. //		08	NÚMERO														
09	# VTO. BNO.		10	BANCO		11	CIUDAD		12	OFICINA		13	FECHA EMISION //		14	TIPO DE DESPACHO		15			16	FECHA RECEP //														
17			18			19			20			21			22			23			24	HORA														
25			26			27			28			29			30			31			32	AFORO														
C CONTRIBUYENTE / AGENTE										D REGIMEN PRECEDENTE / DEPOSITO																										
33	IMPORTADOR / EXPORTADOR					34	TIPO y N° DOC ID					35	CIUDAD																							
36	DIRECCION					37	TELEFONO					38	NIVEL COMERCIAL																							
39	DECLARANTE / AGENTE					40	CÓDIGO					41	SECTOR					42	CIU																	
43	REGIMEN PRECEDENTE					44	AÑO					45	SERIES					46	ADUANA REGIMEN																	
47	FECHA ACEPT.					48	FECHA VENCIM.					49	DEPOSITO					50	CÓDIGO																	
51	N° DESP. PAR																																			
E CONSIGNANTE o CONSIGNATARIO / TRANSACCION										F TRANSPORTE																										
52	CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO					53	DIRECCION					54	BENEFICIARIO DEL GIRO					55	PAIS PROCED/DESTINO																	
56	NATURALEZA TRANSACCION					57	FORMA DE PAGO					58	EX.CIE					59	C.ORG.																	
60	TIPO DE TRATAMIENTO					61	CÓDIGO DE SOLICITUD DE AFORO					62	CÓD.DE PROD.ACOG.DESP.URGENTE					63	CÓDIGO DE ENDOSO																	
64	VIA DE TRANSPORTE					65	FECHA DE EMBARQ					66	FECHA LLEGADA					67	CARGA																	
68	COD. MANIFIESTO					69	AÑO					70	TIPO MANIF.					71	# MANIFIESTO																	
72	AG.CARGA / TRANSP.					73	CÓD.					74	NAVE /L.AÉREA/MAT.VEH					75	#CONOC./G.AÉREA/C.PORTE																	
76	NOM. NAVE/MATRIC.VEH					77	ADUANA SALIDA					78	VIA SALIDA					79	ADUANA DESTINO																	
80	TIPO DESTINO					81	PAIS DESTINO					82	T.TRAT.																							
G DETERMINACIÓN BASE IMPONIBLE										H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO																										
83	CONCEPTO		84	MONEDA		85	T.CAMB.USD		86	TOTAL MONEDA TRANSACCION		87	TOTAL EN DÓLARES USD		88	TOTAL EN MONEDA NACIONAL																				
89	FOB		90	0.0000000																																
91	FLETE		92	0.0000000																																
93	SEGURO		94	0.0000000																																
95	VALOR ADUANA																																			
96	TOTAL SERIES PARTIDAS		97	PESO NETO (kilos)		98	PESO BRUTO(kilos)		99	TOTAL BULTOS		100	TOTAL CONTENEDORES		101	TOTAL U. FISICAS		102	TOTAL U.COM																	
I DECLARACION DE LA MERCANCIA										J OBSERVACIONES																										
103	N° SERIE		104	TIPO SUFJIC		105	SUBPARTIDA NACIONAL		106	BREVE DESCRIPCION DE LA MERCANCIA		107	S T		108	BULTOS		109	U. FISICAS		110	U. COM.		111	PESO (KGS)		112	MARCAS Y NUMEROS		113	T M					
114	0		115			116			117			118			119			120			121			122			123			124						
125	TPCI		126	TPNG		127	TPNE		128	PAIS DE ORIGEN		129	CÓDIGO		130	FOB USD		131	FLETE USD		132	SEGURO USD		133	CIF USD											
134			135			136			137			138			139	0.00		140	0.00		141	0.00		142	0.00											
K FIRMAS Y SELLOS																																				
FIRMA CONTRIBUYENTE					FIRMA DEL DECLARANTE					OBSERVACIONES					CÓD. Y FIRMA AFORADOR																					