



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Despacho
Ministerial

Dirección de Gestión y Monitoreo de las
Oficinas Comerciales del Perú en el
Exterior

“DECENIO DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES PARA MUJERES Y HOMBRES”

“Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia”

OFICINA COMERCIAL DEL PERÚ EN MILÁN

FICHA MERCADO PRODUCTO PISOS DE MADERA

1. Nomenclatura arancelaria

4407: Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, incluso cepillada, lijada o unida por los extremos, de espesor superior a 6 mm

4409: Madera (incluidas las tablillas y frisos para parquets, sin ensamblar) perfilada (con lengüetas ranuras, rebajes acanalados, biselados, con juntas en v, moldurados, redondeados o similares) en una o varias caras o cantos) incluyendo de tipo tropical, uso decking entre otros.

2. Denominación o nombre comercial en el país de destino

“Parquet massiccio e prefiniti, decking”

3. Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)

Aranceles: La madera tiene preferencia arancelaria por lo que no paga para ser exportada a la Unión Europea.

IVA: 10%

Para acogerse a los derechos preferenciales en la frontera de la UE, los productos originarios de Perú deberán estar acompañados de:

Certificado de circulación de mercancías EUR (Certificado de Origen): Este certificado es expedido por las autoridades aduaneras del país exportador. El exportador (o el representante autorizado) que solicite un certificado deberá estar preparado para entregar documentación que justifique el carácter originario de los productos en cuestión cuando se solicite, y cumplir con los otros requisitos del Protocolo sobre normas de origen.

Declaración en factura emitida por un exportador: cuando se rellene una declaración en factura, el exportador deberá estar preparado para entregar documentación que demuestre el carácter originario de sus productos y cumplir con los demás requisitos del Protocolo sobre normas de origen.

Para mayor información sobre aranceles e impuestos visitar: <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/myexport#?product=4407211000&partner=PE&reporter=IT>

La Unión Europea, presenta una serie de requisitos entre las cuales se encuentran:

EUTR (European Union Timber Regulation): Toda la madera importada desde la Unión Europea debe venir de fuentes legales verificables. Se puede encontrar información al día en la página de la federación europea de comercio de madera.

<https://www.cbi.eu/market-information/timber-products/buyer-requirements>

Otras normas de cumplimiento fundamentales son:

- Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES): En el caso de estar de proveer especies en peligro de extinción solo se podrá exportar en caso de estar en la lista CITES y de obtener la licencia.
- "Registro, Evaluación, Autorización y Restricción de Sustancias Químicas" (REACH) europeo: El arsénico, creosotas y mercurio son preservantes utilizados para prevenir que la madera se pudra y mejorar su durabilidad especialmente en el caso de materiales para exteriores. La regulación europea REACH prohíbe el uso de estas sustancias con algunas excepciones. Además, también hay restricciones para la madera tratada con ciertos aceites, gomas y barnices que pueden contener sustancias peligrosas. Por ejemplo, la concentración del cadmio no puede ser mayor o igual a 0,1% por peso del artículo pintado. El uso de arsénico y compuestos de cobre cromados (incluyendo el arseniato de cobre cromado, cobre cromo boro y fluoruro de cromo cobre en preservantes de maderas) no son permitidos.
- En caso material de embalaje: Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias (NIMF); Todo el material de embalaje de madera que se utilice debe mostrar el logotipo de la NIMF 15, junto con el número de identificación en el caso que el exportador sea el que también produce el material de embalaje. En caso contrario el exportador deberá comprarlo a los productores de embalajes autorizados por la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria (ONPF).
Toda la madera utilizada en el embalaje debe ser descortezada y tratada térmicamente. Esto significa aplicar una temperatura mínima del núcleo de madera de 56 C durante un mínimo de 30 minutos.
El secado en horno, la impregnación química a presión u otros tratamientos pueden considerarse válidos siempre y cuando cumplan con las especificaciones. Alternativamente, también se permite la fumigación con bomuro de metilo a una temperatura mínima de 10 C y un tiempo de exposición mínimo de 24 horas.

Asimismo, aquellos productos que se utilizan en obras deben de cumplir los requisitos del **Conformité Européene (CE)**: https://ec.europa.eu/growth/single-market/ce-marking/manufacturers_es

Tener la marca CE, muestra que los productos cumplen con los requisitos relacionados a la resistencia mecánica, estabilidad, seguridad de incendios, higiene, salud y el medio ambiente. Los productores de productos de madera deben llenar la "Declaración of Performance" (DoP) desde el 2013.

Para mayor información: <https://www.cbi.eu/market-information/timber-products/buyer-requirements>

Entre las certificaciones con las que se deben cumplir se encuentran:

- **Certificación madera PEFC**: se refiere a los pisos de madera que se encuentran dentro del Programa para el Reconocimiento de la Certificación Forestal, garantizando la cadena de custodia del producto un manejo social, ambiental y económicamente sostenible de los bosques de donde procede esta madera.

- **Certificación madera FSC:** garantiza que la madera proviene de bosques gestionados de forma sostenible, luchando contra la tala ilegal. El FSC contempla varios tipos de certificación que evalúan y resaltan aspectos puntuales de la actividad que se lleva a cabo en plantaciones forestales o bosques naturales.
 - Certificación de la Unidad de Manejo Forestal (UMF): se evalúa, a partir de los Principios y Criterios del FSC, el plan de manejo y todas las actividades que estén relacionadas con el aprovechamiento forestal desde las técnicas empleadas hasta las relaciones laborales entre empresa y trabajador.
 - Certificación de la Cadena de Custodia (CoC): los productos provenientes de fuentes certificadas son evaluados desde el momento en que la madera sale del bosque, pasando por el proceso de manufactura hasta llegar al usuario final (trazabilidad). Solo cuando el seguimiento ha sido evaluado y mejorado, el producto es elegible para portar la marca registrada FSC.

Para los pisos de madera se debe tomar en cuenta el deslizamiento: una de las características que se pueden encontrar en los pisos de madera es su resistencia al deslizamiento, resbalamiento de las tablas sin pulir, conocido como USRV (el mínimo requerido por la Unión Europea es un índice de 45). Aunque también, se encuentran pisos antideslizantes cuya distinción es la etiqueta DS.

4. Mercado y Producción local

Desde el 2007 Italia viene experimentado un decrece en los pisos cerámicos que vienen siendo sustituidos por pisos de madera. Aun, sin embargo, la mayoría de viviendas, restaurantes y demás en el sector edilicio siguen tendiendo a utilizar los pisos en cerámica. En el estudio Tile Italia 2019, se encontró que el piso cerámico tenía el 60% de participación en cuanto a los materiales usados en pisos.

En general según el informe de la FLA (Federlegno Arredo) el uso de madera en las diferentes regiones se divide de la siguiente manera: Nord-oeste 30%, Noreste 23%, Centro 19%, Sur 19%, Islas 9%.

En Italia se consumen 7.487.000m² de madera. En el 2019, Italia produjo el 6,84% de la madera producida en Europa siendo Polonia y Suecia los que ocupan los primeros lugares con 16,86% y 14,50% respectivamente en relación a la producción total. El consumo italiano sin embargo ocupa el 3er lugar a nivel de Europa con el 10,57% siendo Alemania el principal lugar con el doble (20%). La madera tropical representa el 3,4% de la madera utilizada por los europeos durante el 2018.

En cuanto al piso de madera, el informe se refiere a PARQ40, o las 40 empresas del panel Federlegno, y en 2018 las ventas fueron de aproximadamente 323 millones, + 4%, producción en 4,68 millones de metros cuadrados (estable en 2017) y exportaciones en 1,32 millones, + 8%. En general, el sector vale 417 millones (el 78% proviene de las 40 empresas mencionadas anteriormente), la producción es de 4,95 millones de metros cuadrados (y aquí las 40 empresas suman el 95%) y las ventas en Italia fueron de 9 millones de metros cuadrados (68% de PARQ40).

Según datos publicados por Federlegno, de los 6 millones de metros cuadrados instalados en Italia durante este año, 5 millones son de parquet estratificado, el 50% de los cuales son de dos capas. Además de representar una solución de vivienda rápida y sostenible desde el punto de vista del impacto medioambiental en

comparación con el parquet macizo tradicional, el suelo encolado de dos capas aporta todas las ventajas en términos de ecología, estabilidad y salud ambiental.

Entre las características que se buscan, destaca la resistencia de la humedad y las variaciones de temperatura, es muy importante que la madera "noble" se apoye sobre una base de abeto o HDF (certificado EC1). En el contexto de reformas o edificios con suelo radiante, por ejemplo, la tecnología de dos capas asegura una mayor estabilidad al suelo, protegiéndolo del riesgo de "deformaciones" o grietas y asegurando una doble transmisión térmica en comparación con cualquier otro suelo de madera. Estas características se traducen en un rendimiento óptimo del sistema de calefacción y un importante ahorro energético. El espesor de la capa de madera noble - de 2,5 a 6 mm según la colección Bauwerk - permite revestir cualquier suelo existente con parquet, sin tener que desmontarlo, con la posibilidad de realizar diferentes "lijados" a lo largo de los años para mantener la belleza del suelo.

Los últimos datos oficiales datan de 2017 solo confirman una tendencia que lleva algunos años en marcha: el mercado de la construcción está impulsado por renovaciones y renovaciones de los entornos. En Italia ese año en el mercado de la rehabilitación hubo un gasto doble en comparación con 2016, igual a 47 mil millones de euros, frente a los 19 mil millones gastados en la compra de nuevas viviendas. De los datos recogidos en el informe Scenari Immobiliari y Paspertu, aún en 2017 las ventas de viviendas a rehabilitar fueron del 23,3% frente a viviendas nuevas que supusieron el 15% de las ventas, para un total de inmuebles usados que por tanto alcanza el 85% de las ventas

El principal impulsor de la recuperación es la renovación, especialmente la renovación residencial, ya que los consumidores continúan invirtiendo en sus hogares. Por otro lado, hablar de nuevos proyectos o elegir suministros "llave en mano" sigue siendo demasiado exigente. Alemania, el principal mercado europeo de parquet, que no sufrió demasiado por el Coronavirus en primavera, vive actualmente una tendencia muy positiva, impulsada por las renovaciones. Desafortunadamente, el aumento actual de la pandemia y las nuevas medidas restrictivas que afectan a toda Europa crean incertidumbre sobre el futuro y probablemente los impactos económicos a largo plazo relacionados con la crisis aún están por llegar.

Hasta agosto 2020, el mercado italiano pudo reaccionar ante el bloqueo, especialmente en el sur del país, menos afectado por el virus. El consumo de parquet se desaceleró en septiembre, a pesar de que las renovaciones estuvieron impulsando el mercado. Los contratos, por otro lado, han disminuido. A pesar de esto, 2020 registró una tendencia estable o solo ligeramente negativa.

Este sector está estrechamente ligado al sector inmobiliario. Las inversiones inmobiliarias en el 2020 cerraron con 8,8 mil millones de euros representando así una caída del 29% (tasa anual) en comparación al año 2019.

Oficinas: La incertidumbre sobre los impactos futuros de la pandemia frenaron la demanda de espacio. Los inversionistas buscan firmar acuerdos con excelentes términos en el mercado primario a medida que la inversión de valor agregado se ralentiza. La demanda de espacios flexibles está creciendo.

Retail: El crecimiento del comercio electrónico y el impacto de Covid-19 en el desempeño de los ocupantes están frenando las inversiones y la demanda de

nuevos espacios. El propietario y el inquilino están esperando las renegociaciones, por ahora, el enfoque está en las soluciones temporales.

Logística: Año récord de inversiones y contratación. El excelente comportamiento de la demanda y la escasez de productos empujan a los inversores hacia desarrollos especulativos mediante la exploración de nuevos mercados. El crecimiento del comercio electrónico impulsa la demanda de Last Mile.

Viviendas: Los inversores cada vez más atraídos por construcciones multifamiliares y buscan desarrollos para remediar la falta de productos en el mercado italiano. Las primeras transacciones de activos estabilizados toman forma, pero los volúmenes siguen dominados por operaciones de valor agregado.

Hoteles y restaurantes: Inversiones frenadas por el severo impacto de la pandemia en el desempeño del sector hotelero, pero la evolución no se detiene. El interés en el sector sigue siendo alto por los activos trofeo y las operaciones oportunistas.

<https://www.acerweb.it/cbre-real-estate-market-outlook-italia-2021/>

Importaciones

Durante el 2019, Italia importó más de USD1300 millones de madera de partida arancelaria (4407). Entre los principales países de los cuales importa se encuentra Austria (40,4%), Alemania (8%), Croacia (6%), Finlandia (4%) y Estados Unidos (3,5%). Perú no figura con exportaciones en el 2019. De hecho, el último año donde Perú figura con exportaciones es en el 2016 con una participación de 0,002%. La tendencia que registra Italia en importaciones viene siendo positiva de aproximadamente una tasa anual de 7,8% hasta el 2018. En el año 2019 las importaciones cayeron en el 14%.

En cuanto a la partida arancelaria (4409), Italia registra importaciones por un monto aproximado de USD 78 millones donde los principales países de los que importa son Austria (21,9%), Polonia (19,4%), Brasil (8%), China (6%) e Indonesia (5,6%). La tendencia que presenta Italia en este caso es opuesta a la de la partida 4407, experimentando así un decrece con tasa anual promedio de 9%. Perú en el 2019 registró un valor de USD 7 mil un valor que viene disminuyendo desde el 2017 en una tasa anual promedio de 60%.

Importaciones desde América Latina

Entre los exportadores sudamericanos de la partida arancelaria 4407 figuran Brasil (0,17%), Uruguay (0,7%), Bolivia (0,02%), Chile (0,01%), Argentina (0,01%), Ecuador (0,009%) y Venezuela (0,002%). Chile, Uruguay, Brasil, Bolivia y Venezuela vienen experimentando una tendencia positiva.

En cuanto a los exportadores de América del Sur de la partida arancelaria 4409 figuran Brasil (8%), Chile (0,13%) y Perú (0,01%).

Exportaciones

Las exportaciones italianas (partida arancelaria 4407) en el 2019 llegaron a la cifra de USD 281 millones mostrando una tendencia positiva con una tasa de crecimiento promedio anual del 8%. Los países principales a los que se exportó fueron UK (15,2%), Alemania (8,7%), Austria (8%), Francia (6%), Emiratos Árabes (4%). En cuanto a las exportaciones italianas (partida arancelaria 4409) durante el 2019

amontaron a USD 160 millones donde se ha visto una tendencia constante desde el 2015 y donde hubo un ligero decrece en el año 2019 del 2%.

5. Usos y formas de consumo

- Restaurantes y hoteles: con las exigencias del mercado y la alta demanda en los restaurantes y hoteles de Italia, el parquet dota a estos espacios de una gran elegancia y un aspecto físico mejorado y más moderno. La madera más utilizada en estos espacios en Italia es el roble (rovere) debido a que se trata de una madera muy resistente y duradera. No obstante, las maderas tropicales procedentes del Perú, como por ejemplo la teca y jatoba, puede ser una buena opción para competir con las maderas tradicionales. Además, muchas de las empresas principales que se especializan en pisos para hoteles, restaurantes y bares, sugieren el uso de Ipé, Garapa e Itauba.
- Viviendas: como se ha comentado anteriormente, la madera más utilizada en los hogares en Italia es el roble en casi todas sus especies, aunque se pueden utilizar otro tipo de maderas tropicales como teca, jatoba, etc. Según las revistas de decoración Living Corriere y Elle Decor, la instalación de pisos de madera para la cocina, se está convirtiendo en una tendencia estos últimos años ya que agregan calidez y estilo. Se recomienda la madera de roble de corte macizo, ya que es una madera de buena calidad, duradera y resistente. Para los baños se toman de inspiración los espacios *wellness* y el estilo nórdico, ambos utilizan madera ya sea en la ducha, accesorios o incluso pisos. Sobre la ducha por ejemplo se pueden instalar plataformas de madera fabricadas en maderas resistentes, también utilizadas en saunas, spas o ambientes náuticos. En estos casos, se debe tener en cuenta la humedad, por lo que se suele instalar pisos con textura cepillada, ya que resisten mejor a estas condiciones. Para conocer la dureza de la madera se mide mediante el test Brinell, que consiste en presionar una pequeña bola de acero contra la superficie de la madera con una presión determinada. El valor Brinell se determina según el tamaño de la marca hecha en la madera. A mayor valor Brinell, más duro y duradero será el suelo, por lo que se elegirá para espacios como la cocina y el baño aquellas maderas con altas puntuaciones.
- Comercios: al igual que los restaurantes, la instalación de pisos de madera en este tipo de espacios debe ser focalizado en maderas resistentes y duraderas, ya que soportarán mucho uso y desgaste con el paso del tiempo.
- Exteriores: Para los pisos de exterior (decking) se buscan aquellas maderas resistentes al moho u hongos, de fácil mantenimiento, con una alta durabilidad y que sean adecuadas a las condiciones climatológicas del país, tales como la lluvia y las temperaturas bajas. Se intenta mantener el color original de la madera, aunque se pueden apreciar tanto tonalidades oscuras de grises y marrones como tonalidades claras. Las maderas que oferta el mercado italiano para este tipo de pisos son: red balau, ipé, Teca entre otros.

6. Tendencias del mercado

La tendencia 2021 según Relab Italia se muestra como una tendencia ecológica y sostenible donde predominan los materiales naturales. La madera está dentro de los materiales más populares no solo para pisos, pero también para muebles, paredes y techos. Entre las tonalidades que más destacan se encuentran aquellas naturales y más claras propias de la madera que tienden a un estilo de inspiración escandinava

con maderas puras con tonalidades blancas, amarillas y naranjas que permiten la armonía entre la funcionalidad y un diseño sencillo pero moderno.

Maderas tropicales

En el mercado italiano el decking cada vez tiene una participación mayor en los materiales de pisos debido al mayor conocimiento de la gente en este sector. En lo que corresponde al decking, se observan dos tendencias claras: (1) de una parte se observa una sustitución de decking con productos a base de polímeros, o mezcla de polímeros con residuos de madera; siendo productos con precios competitivos; es decir una tendencia hacia mayor utilización del “plástico” por fines de precio y durabilidad.

Para exteriores además en lo que respecta en específico piscinas y terrazas la madera tropical está siendo una tendencia bastante adoptada ya que este tipo de producto tiene una función para fines de área no cubiertas o de exterior donde además la facilidad de mantener desempeña un rol importante, sin embargo para zonas “note” o áreas internas se mantiene la preferencia por laminados y decking de maderas naturales, donde las tropicales pueden ser considerados en sectores de alto nivel socio-económico.

Sostenibilidad

La tendencia del parquet de madera recuperada (reciclada) ha despegado bastante rápido en los últimos años y de hecho se prevé que este destinado al éxito también en 2021. Los materiales antiguos se recuperan y cobran nueva vida: esta lógica de economía circular es también una tendencia de diseño emergente. Un parquet elaborado con madera reciclada combina, por tanto, el respeto por el medio ambiente con la capacidad de crear productos originales.

Las certificaciones ecológicas en la actualidad se están volviendo cada vez más importantes en el sector de pisos de madera debido a la importación de maderas tropicales. Durante mucho tiempo se habló de la deforestación y el peligro que estas maderas representaban para el medioambiente es por ello que se desalentó la compra de estos productos. Sin embargo, los certificados FSC, PEFC-PAFC ahora obligatorios para la exportación hacia la Unión Europea están empezando a cobrar mayor importancia y de hecho se está empezando a tomar mayor conciencia sobre estos.

“Bioedilizia” (Edificaciones Bio)

La “Bioedilizia” es una tendencia bastante nueva que implica básicamente que las viviendas se construyan totalmente de madera. En el 2017 este sector había facturado 700 millones de euros. La idea detrás esta relacionada con la eficiencia energética y el bajo impacto en el medio ambiente se están convirtiendo en una necesidad.

Entre las maderas que se utilizan en “Bioedilizia” se encuentran:

- Abeto: Es uno de los materiales más populares para los constructores de casas de madera. Gracias a su alto rendimiento estructural, costes sostenibles y robustez. Sobre todo, el abeto es un tipo de madera muy estable, capaz de mantener la forma y la resistencia mecánica incluso en presencia de

condiciones climáticas y ambientales adversas. Elástico y resistente, es ideal como material antisísmico.

- Pino: Es muy fácil de modelar y también de colorear, por lo que también es especialmente adecuado para hacer muebles, en interiores o exteriores. Entre sus principales propiedades, sin embargo, también se encuentra su alta resistencia al encogimiento, deformación e hinchamiento. Es por eso que a menudo se usa para revestimientos y pisos.
- Teca: Se distingue por su notable resistencia a los agentes atmosféricos y la característica de arder muy lentamente. La teca es una madera pesada, muy resistente y duradera. Es muy utilizado como elemento estructural de casas de madera, pero también para tabiques, puertas y ventanas. Por sus características, el roble es excelente para la construcción de pisos y estructuras portantes.
- Roble: Existen dos variedades principales: roble blanco y roble rojo, también conocido como roble negro, por el color de la corteza. Son un tipo de madera fuerte, resistente a la humedad, pero también a las levaduras y hongos. Por sus características, el roble es excelente para la construcción de pisos y estructuras portantes.
- Caoba: Es particularmente resistente a la hinchazón, la contracción y el agua. Es ideal para tallas y decoraciones, en el hogar se utiliza por ejemplo para marcos de ventanas o antepechos de ventanas.
- Haya: Si bien es fuerte y pesado, es bastante inestable y menos duradero que los otros tipos de madera vistos hasta ahora. Sin embargo, tiene buena resistencia a la rotura, es fácil de trabajar y es bastante económico. Por eso se utiliza en madera contrachapada o, a veces, en suelos.
- OSB: Paneles de virutas de madera orientadas. Más que un tipo de madera, es un material a base de madera formado por varias capas, a su vez compuestas por virutas de madera largas y estrechas (hebras) ensambladas con cola. De esta forma se obtienen paneles con unas prestaciones mecánicas excepcionales, extremadamente resistentes a la tracción. Todo depende de la orientación de las hebras, del encolado y prensado en caliente que dan al OSB una excelente estabilidad y alta durabilidad. Por estas características es particularmente adecuado para la construcción de estructuras horizontales como pisos o para funciones de arrostamiento estructural. Por tanto, la calidad de una casa de madera es directamente proporcional a la calidad de los materiales utilizados. Pero no es solo el tipo de madera lo que marca la diferencia: el procesamiento también es decisivo. Una madera elegida con cuidado, bien ensamblada y debidamente tratada es la base de cualquier casa de construcción ecológica de alto nivel.

El tercer informe de Federlegno confirma que los principales constructores de casas de madera se encuentran en las regiones del norte, comenzando por Trentino Alto Adige (24% del mercado), seguido de Lombardía (22%) y Veneto (15%). Sin embargo, en cuanto a las viviendas construidas, los datos se invierten y

encontramos a Lombardía (23% de las casas de madera) en primer lugar, seguida de Veneto (19%), Trentino Alto Adige (12%) y Emilia Romagna (11%), que comienza a llevar la edificación sustentable a áreas que ciertamente son menos "montañosas".

7. Análisis de la competencia

La competencia con otros países exportadores es bastante fuerte y se puede dividir en 3 sectores geográficos; países sudamericanos, países africanos y países asiáticos. Perú de esta forma compite por la exportación de maderas tropicales, pino y eucalipto.

El público objetivo al que van dirigidos los pisos de madera tropical son aquellos compradores con un alto poder adquisitivo, buscando calidad, maderas obtenidas de forma legal, no tóxicas así como productos exclusivos casi personalizados.

En el mercado de destino la competencia con la industria local es baja, puesto que la oferta de madera elaborada en Italia es insuficiente para satisfacer la demanda interna; sin embargo, la competencia con otros países exportadores de pisos de madera es fuerte, ya que los principales competidores en maderas tropicales como Brasil, Indonesia y Congo ofrecen calidad a precios bajos. Además, cabe recalcar que los países exportadores africanos cuentan con un certificado más que genera que el producto sea mejor visto entre los consumidores.

La amenaza de productos sustitutos como el parquet cerámico, constituye en la actualidad una opción muy valorada a la hora de escoger un revestimiento para una vivienda, restaurante o centro comercial, ya que existen distintos acabados y formatos. Vale agregar que Italia es uno de los mayores productores de cerámica que de hecho es vista como un producto de buena calidad. Dicho esto, el parquet cerámico está intentando ofrecer una serie de ventajas frente al tradicional parquet de madera, sin perder el aspecto cálido y acogedor de este.

Por último, se hace importante destacar que los pisos de madera provenientes del Perú cuentan con una variedad única de especies madereras de alta calidad y preferencias arancelarias que hacen al producto capaz de competir en el mercado internacional. De hecho, entre las maderas que más valora el mercado italiano está la caoba, material que Perú exporta.

Entre la oferta exportable peruana, los pisos sólidos y estructurados son los que mayor acogida podrían tener en Italia ya que el mercado tiende a preferir este tipo de pisos. En especial los pisos de madera camarú, bálsamo, garapa, jatoba y pumaquiro son pisos que podrían afectar la demanda. En cuanto a los pisos para exteriores la oferta peruana podría incluir el cumarú y el ipe (actualmente Estados Unidos y Brasil son los mayores exportadores a Italia).

8. Perfil, tendencias del consumidor y perspectivas del mercado

Según Garbelotto, el consumidor que elige pisos de madera generalmente lo hace debido a que busca un producto resistente, de calidad y que prefiere correr con los gastos del mantenimiento para que cumpla su objetivo de durabilidad. A la vez este consumidor encuentra en la madera belleza a un nivel estético (de hecho, junto a la resistencia) son los dos motivadores principales en la elección de este piso y

no el de cerámico. Le sigue la calidez ya que en palabras de Garbelotto “solo el parquet es capaz de dar a las estancias esa sensación de calidez y hospitalidad que todo el mundo busca para su hogar, sobre todo si se opta por combinarlo con suelo de calefacción”. Como quinto motivador está la personalización (gracias a la existencia de diversos tipos de madera) seguido de la sostenibilidad, valor inmobiliario (por lo general contribuye a que el valor de la vivienda sea mayor) y confort.

Entre las maderas de uso interno más utilizadas en Italia durante el 2019 se encuentra el:

- Wenge
- Roble
- Madera rugosa
- Madera con barniz de aceite natural
- Madera en teca

En cuanto a los precios, estos dependen no solo de la calidad de la madera, sino también de la especie, el procesamiento del piso y el tamaño de las tiras. Generalmente, los suelos de madera de interior de alta calidad tienen un precio medio de 70 euros el metro cuadrado. No obstante, si se entra en los detalles de las distintas ofertas, se puede encontrar que el suelo de teca, de primera elección, cuesta 30 euros el metro cuadrado con listones y 50 con lama. El de roble natural, en cambio, cuesta unos 50 euros el metro cuadrado. Los precios más altos siempre se refieren a suelos de madera maciza o maciza. Estos suelos de parquet utilizan madera obtenida del tronco del árbol y no de la corteza y, por lo tanto, son más resistentes. <https://almafloor.it/trend-2019-pavimento-in-legno-per-interni/>

Con el bono de reestructuración (art. 16.bis DPR 917/86), el gobierno quería impulsar el sector de la construcción. Además, teniendo en cuenta que el 80% de los italianos ha invertido en el mercado inmobiliario, estas deducciones son un excelente incentivo para hacer que pierda valor.

La deducción fiscal para la reestructuración viene concedida al 50% en caso de la manutención ordinaria al interno en la cual recaen “las intervenciones en las edificaciones relacionadas a las obras de reparaciones, renovaciones y sustituciones de los acabados de los edificios o necesarias para integrar o mantener con eficacia los implantes tecnológicos existentes”. A modo de ejemplo, la pintura de la fachada del condominio, el reemplazo del piso y / o la barandilla de la azotea, etc. <https://www.studiomadera.it/news/70-detrazioni>

Ecobonus

El Ecobonus viene siendo una medida tomada desde el 2019 que ofrece una alternativa para ahorrar en reestructuraciones. De hecho, este incentivo permite deducir del 65% hasta el 110%. Con el Ecobonus se llega a una deducción del 65% mientras que con el superbonus la deducción es del 110%. El importe máximo de gasto admitido en el beneficio de las deducciones por reestructuración es de 96.000 € (IVA incluido).

<https://www.lignumvenetia.com/bonus-pavimenti-detrazioni-ecobonus-ristrutturazione>

9. Ventajas del producto peruano

Los pisos de madera que pueden tener una gran aceptación en el mercado italiano para espacios de interior pueden ser Cumarú (Brazilian teak) o Jatoba (Azúcar huayo) siempre y cuando cumplan con las certificaciones. Esto se debe a que son maderas de alta calidad que brindan un aspecto bastante Premium. En cuanto a pisos de exterior (decking) se buscan aquellas maderas duras y resistentes, es por ello que el Perú tiene una gran variedad de este tipo de pisos, como, por ejemplo: Cumarú (Brazilian teak), Ipé (Tahuarí), Angelim pedra (Huairuro) o Jatoba (Azúcar huayo). Asimismo, cualquier especie con la certificación FSC puede tener una oportunidad en este mercado.

Las ventajas que tiene el Perú para exportar pisos de madera son las siguientes:

- Existe un alto grado de diversidad de maderas en el Perú, como pueden ser: Capirona, Bolaina Blanca, Aguano masha, Cachimbo, Catahua, Copaiba, Cumarú, Pashaco, Quinilla, Shihuahuaco Tahuari, Balata, Golden apa, Olivo peruano o Estoraque.
- Las maderas tropicales tienen propiedades estructurales inigualables: gran dureza, resistencia a agentes descomponedores y humedad; características que son valoradas en el mercado italiano.
- Una de las tendencias que se está dando en el mercado italiano es la utilización de tablas de grandes dimensiones (especialmente en el uso interno y escaleras), este factor favorece al Perú, ya que la gran mayoría de las maderas que se producen provienen de árboles grandes con troncos homogéneos, lo cual permite obtener este tipo de tablas.
- Las maderas tropicales se caracterizan por su alto valor en el mercado, por ello ciudades como Milán o Roma, donde viven una gran cantidad de gente adinerada, puede ser un buen lugar para exportar este tipo de pisos de madera.
- Es importante recalcar que todos los productos maderables que quieran ser exportadas a Italia deberán contar con el certificado de FSC y/o PEFC por lo que en Perú se tiene que aprender a aprovechar los bosques de manera sostenible.

En cuanto a la competencia para el producto peruano, se trata de maderas tropicales reconocidas en el mercado provenientes de países como Indonesia o Brasil. Las especies que comercializan estos países son: Acacia, Iroko, Doussie y Teca; en cuanto a las maderas tropicales más demandadas son Ipe, Jatoba, Cumarú, Massaranduba, Sucupira y Tahuari.

Adicionalmente, Indonesia ha incrementado su producción de productos maderables gracias a las mejoras que han llevado a cabo en sus plantas industriales; disminuyendo sus costos en la fase de fabricación, permitiéndoles obtener ventajas competitivas con respecto a otros países.

10. Percepción del producto peruano

En Italia, no existe mayor conocimiento de las maderas para pisos procedentes del Perú. Como se ha observado con distribuidores y mayoristas, estos no cierran la puerta a importar maderas tropicales del Perú, sin embargo, uno de los requisitos fundamentales del importador es que los bosques de donde se aprovechan los árboles empleados para fabricar los pisos de madera se han aprovechados bajo un esquema sostenible.

No obstante, los importadores pueden tener interés en los pisos de madera peruanos, si los acabados, precio, tiempos de entrega y calidad de los mismos se adecuan a los requerimientos y necesidades que ellos buscan; para los representantes del sector privado en Perú deberán analizar con mayor detalle en que especie de madera pueden ser más competitivos con respecto a otros países como Indonesia o Brasil.

11. Importadores italianos

- Paganoni import legno: Empresa italiana que importa madera para pisos de Africa, Asia, Canada, Eruopa, Rusia y Estados Unidos.
<http://www.paganoniimportlegno.it>
- Comilegno: Empresa Italia importadora y distribuidora de pisos madera para pisos en especial teca y maderas exóticas del sureste asiático.
<https://www.comilegno.com>
- Fourmat: Importadora y distribuidora italiana de pisos en madera, laminados, revestimientos para escaleras y paredes.
<https://www.fourmat.it>
- Alberani: Importadora y distribuidora italiana que cuenta con colecciones de decking, maderas tropicales, abeto, roble, etc.
<https://www.alberani.it/touch-me/>
- Art e parquet: Importadora y distribuidora italiana que ofrece pisos para interiores y exteriores además de materiales para biocasas en madera
<https://www.arteparquet.it>
- Armony floor: Armony es una importadora y distribuidora italiana que se especializa en pisos de bambú y de madera ecológica.
<https://www.armonyfloor.com>
- Megtrading: Megtrading es una importadora y comercializadora de pisos que importa sobre todo robles de diversos países.
<https://www.megtrading.it/>
- Iperceramica: Es una de las más grandes tiendas de pisos en distintos materiales. Distribuye pisos de Hungría y de madera natural.
<https://www.iperceramica.it/>
- Sesimal: Sesimal es una importadora y distribuidora italiana que ofrece pisos de madera dirigidos a un sector Premium. Trabajan con madera Cumaru, roble, teca, iroko, deckings.
<https://www.sesimal.it/parquet-tradizionale>

12. Estacionalidad de la producción local

No se observa una estacionalidad. Aquello que marca su producción está sobre todo relacionado a los ciclos del crecimiento económico y su vinculación con el crecimiento del sector construcción. Sin embargo, se puede considerar: En invierno, una prevalencia a trabajar zonas internas y en verano el decking externo en

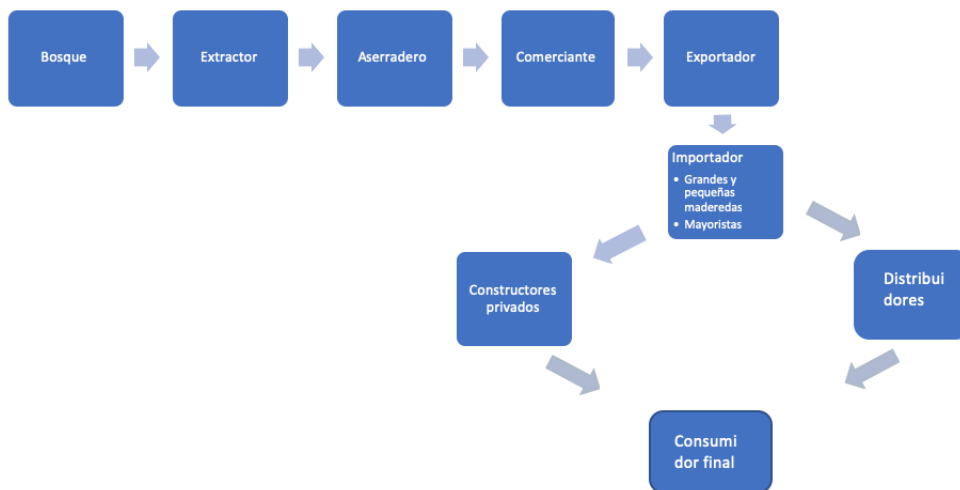
particular, aunque los inviernos, que ahora no llegan a temperaturas tan extremas a causa del cambio climático están reduciendo estas tendencias.

13. Principales puntos de ingreso del producto al mercado (puertos / aeropuertos)

El transporte de este producto se va principalmente por vía terrestre proveniente en camiones de las principales zonas productoras de Italia y de Europa en particular Austria, Hungría, Rumania, Eslovenia; por lo que el ingreso es altamente capitalizado directamente de las “cuencas” productoras de madera a las fábricas y a los mayoristas locales, donde casi todo ingresa por camiones. Solo un porcentaje menor se importa vía marítima (proveniente usualmente de África, Canadá y China e ingresa por los principales puertos italianos según zona de consumo).

14. Descripción de la cadena de distribución y comercialización del producto en el mercado (identificar los principales actores).

La cadena de distribución se ve de la siguiente forma:



Los principales actores son:

- (1) Grandes mayoristas de madera
- (2) Fabricantes de pisos y de insumos de madera para la industria de construcción
- (3) Laboratorio de la madera especializados en sectores específicos de acabados.

Asimismo, entre actores claves se encuentran:

Federlegno Arredo (Federación de la madera y el mueble) que trabajo con actores industriales de toda la cadena de valor del sector: www.federlegnoarredo.it

Esta asociación divide sus acciones claramente entre asociados del Sector Madera donde de esta dependen de 7 asociaciones de categoría (Assolegno; Assoimballaggi, Edilegnoarredo, Assopannelli, Fedecomelegno, Assocofani y Assotene) y el Sector Muebles, con 5 asociaciones de categoría: Assaredo, Assobagno, Assoluca, Asa Assoallestimenti y Assufficio. La Associazione italiana posatori pavimenti in legno y el Osservatorio di pavimento in legno son relativamente nuevos (2017) y tienden a desempeñar un rol importante en los estudios y estadísticas de la madera y pisos.

Otra entidad de referencia en el sector es el FSC Italia <https://it.fsc.org/it-it> que gestionan certificaciones FSC del sector.

15. Criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización para la selección de proveedores (en orden de importancia)

Precio y costo de transporte: lo más importante para los proveedores al momento de comprar la madera es que el precio sea el adecuado y que el costo del transporte sea bajo. Estos son los atributos que cumplen el rol más importante al decidir entre un producto a comercializar.

Origen sostenible y legal: contar con las certificaciones de sostenibilidad (FSC o PEFC) es un factor relevante para el distribuidor italiano ya que es de conocimiento general que el consumidor final tomará este aspecto de manera muy relevante. Esto se debe a que las actuales tendencias mundiales tienen a la sostenibilidad en sus prioridades y han generado una mayor conciencia respecto a este tema.

Calidad y nivel de estandarización del producto: una vez hecho el análisis de precios, el distribuidor italiano determina si la calidad del producto es lo suficientemente alta para el precio que se está pagando. Se busca que las maderas tengan una relación precio-calidad muy buena. Además, se busca muchos de los distribuidores buscan que el producto sea lo suficientemente estandarizado a excepción de aquellos que se dirigen a un mercado nicho donde por lo general buscan productos exóticos.

16. Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)

La oferta peruana y Sud Americana es prácticamente ausente, siendo los principales proveedores Austria, Alemania, Croacia, USA, Ucrania, Finlandia, Eslovenia, Eslovaquia, Polonia, Camerún, Suecia, República Checa, entre otros. El Perú presenta una mínima presencia como los demás países de la región latino americana.

17. Actividades de promoción idóneas para promover el producto

Las ferias se configuran como los lugares más idóneos para su promoción; tales como

- Domotex: Es la más grande exhibición de pisos de madera internacional. La sede es Alemania y en el 2021 está programada del 19-21 de mayo <http://www.domotex.de/home>
- Xylexpo: Es una feria de tecnología para la elaboración de la madera. Este año se dará del 22-25 de noviembre en Rho Fiera (Milán, Italia). <http://www.xylexpo.com/index.php/it/>
- Madeexpo: MadeExpo es una exhibición de negocios para construcción. Participan tiendas de materiales, muebles, outdoor, puertas, etc. Este año se tendrá del 22-25 de noviembre en Rho Fiera (Milán, Italia) <http://www.madeexpo.it>
- Wood experience: Es una feria de madera y tecnología. El encuentro permite a asociaciones, instituciones y a visitantes de más de 20 países reunirse. Se dará del 27-30 de octubre en Verona, Italia. <https://wood-experience.com>

18. Conclusión

En los últimos años la Unión Europea ha adoptado fuertes medidas para luchar contra la deforestación. Esta ha sido la causa principal de la baja de importaciones de pisos de madera desde Latinoamérica.

Es importante entonces que aquellos exportadores de madera peruanos que quieran ingresar al mercado europeo cumplan con los certificados que se exigen para poder competir. En el mercado italiano la sostenibilidad es muy valorada por lo que la estrategia de ingreso al mercado italiano deberá incluir el posicionamiento del producto como sostenible. Además, según lo expresado en esta investigación se deberá dar al cliente la oportunidad de personalizar sus preferencias.

Los mercados que pueden interesar a los consumidores italianos se dividen en tres:

Nicho: En este sector se debe priorizar las maderas Premium. Estas dan la chance de elevar el precio debido a la calidad y excentricidad del producto. Lo ideal es promocionar los pisos de maderas tropicales que cuenten con certificados.

Medio: El decking debe promocionarse como un producto accesible, pero a la vez Premium ya que la mayoría de consumidores opta por colocarlo en exteriores (esto quiere decir que probablemente se colocaran en casas más grandes, que tengan piscina). Se debe recalcar que incluso podría dirigirse al segmento de restaurantes y bares ya que es bastante común que en Italia se tengan terrazas.

Masa: El consumidor italiano tiene una preferencia por aquellos pisos duros. Esta característica de la oportunidad de que maderas como la teca, el ipé o la jatoba entren al mercado italiano.

Es importante comentar que existe una cierta amenaza de productos sustitutos en los que Italia se especializa como los pisos cerámicos a pesar de la aparente tendencia negativa que este sector está sufriendo. Sin embargo, en la actualidad el parquet cerámico está intentando ofrecer una serie de ventajas frente al tradicional parquet de madera, sin perder el aspecto cálido y acogedor de este. A su vez es importante prestar atención a la tendencia emergente de la Bioedilizia ya que esta podría ampliar las importaciones italianas y Perú podría ingresar a este sector con madera como roble, caoba, teca y maderas para deckings. Por último, se debe aprovechar los recientes bonos que el gobierno está poniendo a disposición para el sector de restauración.

Sin otro particular,



Jaime Cárdenas, CEC Italia - OCEX Milán



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Despacho
Ministerial

Dirección de Gestión y Monitoreo de las
Oficinas Comerciales del Perú en el
Exterior

"DECENIO DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES PARA MUJERES Y HOMBRES"

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de independencia"

Precios de referencia

Existe una gran variabilidad de precios dado el tipo de madera, juventud de la misma, acabados, origen, certificados, dimensiones, etc.; por lo que resulta complejo dar una referencia de precios. Sin embargo, a continuación, se exponen algunos:

1. Cumaru

Precio: A solicitud

Tienda: SISAL

https://www.sesial.it/parquet-tradizionale?lightbox=comp-jepkur1z_runtime_comp-jepkur1zitems0



3. Decking externo de Alerce Siberiano

2. Decking Urunday

Precio: 35 euros (20 X 140 X 2200)

Tienda: Disegnare casa

<https://parquet.disegnarecasa.com/decking-legno-25-90/452/decking-urunday-parquet.html>



4. Decking IPE



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Despacho
Ministerial

Dirección de Gestión y Monitoreo de las
Oficinas Comerciales del Perú en el
Exterior

“DECENIO DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES PARA MUJERES Y HOMBRES”

“Año del Bicentenario del Perú: 200 años de independencia”

Precio: Euro 42 por m2

Tienda: Only Wood

<https://www.onlywood.it/pavimenti-per-esterno/parquet-per-esterni-decking/pavimento-da-esterno-legno-larice-siberiano.html>



Precio: Euro 55 por m2

Tienda: Armony Floor

<https://www.parquet-armonyfloor.com/costo/parquet-per-esterni-ipe/>

