



Solutions for environment and development
Soluciones para el ambiente y desarrollo

Oportunidades de Ventas de **Madera Tropical** **Certificada** en los Estados Unidos





Oportunidades de Ventas de **Madera Tropical** **Certificada** en los Estados Unidos

Shadia Duery S.
Thelma Gaitán N.
Dietmar Stoian

Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza, CATIE
Turrialba, Costa Rica, 2009

CATIE (Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza) es un centro regional dedicado a la investigación y la enseñanza de posgrado en agricultura, manejo, conservación y uso sostenible de los recursos naturales. Sus miembros son el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), Belice, Bolivia, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, República Dominicana, Venezuela y España.

© Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza, CATIE, 2009

ISBN 978-9977-57-495-0

382.41498

D853 Duery S., Shadia

Oportunidades de ventas de madera tropical certificada en los Estados Unidos / Shadia Duery S., Thelma Gaitán N. y Dietmar Stoian. – 1 ed. – Turrialba, C.R : CATIE, 2009.

19 p. : il. – (Serie técnica. Boletín técnico / CATIE ; no.33)

ISBN 978-9977-57-495-0

1. Madera – Mercadeo – Estados Unidos
2. Madera – Importaciones – Estados Unidos
3. Madera – Productos certificados – Zona Tropical I. Gaitán N., Thelma II. Stoian, Dietmar III. CATIE IV. Título V. Serie.

cecoeco

Sustainable Business Solutions
Soluciones Empresariales Sostenibles



Créditos:

Realización y contenido: Proyecto ICT4BUS/
Centro para la Competitividad de Ecoempresas
(CeCoEco)

Editado y diseñado por Oficina de Comunicación
CATIE

Publicación financiada por el Instituto para la Conectividad en las Américas (IDRC-ICA) y BID/FOMIN. El contenido de este documento, ni las propuestas e ideología de la publicación corresponden necesariamente a los criterios de IDCR-ICA, BID/FOMIN, ni representan las políticas oficiales



Mercado de **madera tropical certificada** en EE.UU.

A finales de 2008, el CATIE (Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza) realizó un estudio del mercado de productos de madera tropical certificada (MTC) en EE.UU. Los resultados de la investigación se derivaron de una muestra de dos grupos de compañías; nueve procesadoras y 15 representantes del resto de la Cadena de Comercialización (CdC): importadores, mayoristas, minoristas y sus combinaciones. A estas combinaciones se les llamó Cadena de Comercialización General (CCG).

Las observaciones más relevantes del estudio incluyen:

- La mayoría de las empresas que trabajan en el rubro de MTC son pequeñas y con ventas anuales brutas de menos de \$US25 millones.
- El porcentaje de las ventas brutas atribuidas a MTC en su mayoría (90% de las compañías procesadoras y 57% de CdC) es de menos de 20% (entre \$US1 a \$US 5 millones/año).
- El consumo general de MTC de empresas grandes y pequeñas es de uno a 10 contenedores al año.
- Aproximadamente un cuarto de las empresas que trabajan con MTC se encuentran en más de un eslabón de la cadena de comercialización. A estas empresas se las denominó Cadena de Comercialización General (CCG).
- Importadores y CCG (36%) son los que compran MTC directamente a los productores en países tropicales.

Índice

Mercado de madera tropical certificada en EE.UU. 2

Demanda de productos de madera tropical certificada en EE.UU 4

Importadores de madera tropical certificada en EE.UU 7

Principales países de origen de madera tropical certificada..... 10

Especies de madera tropical certificadas más utilizadas en EE.UU 13

Perspectivas para madera tropical certificada en EE.UU 16

- Compradores de MTC en EE.UU. (restante 67%) prefieren comprar MTC de brokers o mayoristas estadounidenses.
- Las empresas que trabajan con MTC consumen de uno a ocho especies de MTC, siendo la caoba la más usada.
- Los dos productos hechos de MTC más usados son el contrachapado y la madera aserrada.
- El contrachapado proviene generalmente de Asia y la madera aserrada de Latinoamérica.
- La MTC satisface la demanda del nicho de mercado de productos terminados de alta calidad.
- El sello de certificación predominante en el mercado de MTC es Forest Stewardship Council (FSC).
- La crisis hipotecaria produjo una reducción en las importaciones de MTC de aproximadamente 23% del 2007 al 2008.
- Los meses de mayor importación de las MTC son de abril a septiembre por parte de las empresas importadoras y CCG, estas a su vez suplen el alza en la demanda de las empresas procesadoras de octubre a diciembre.
- Para tener un mejor acceso al mercado de las maderas aserradas en EE.UU. se debe tener un buen entendimiento del cumplimiento de los estándares de la Asociación Nacional de Maderas Duras Aserradas (NHLA) y mandar la madera secada en horno con un contenido de humedad de por lo menos 10%.

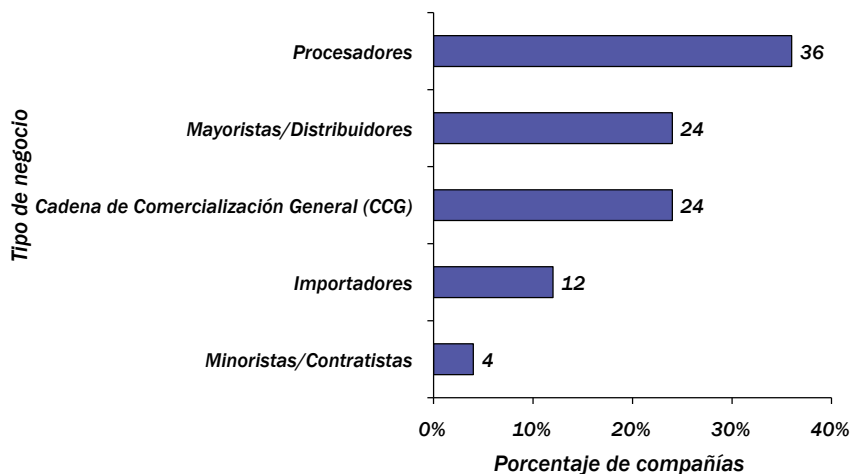


Gráfico 1. Tipo de compañías que trabajan con productos de maderas tropicales certificadas en EE.UU. (2007)

Demanda de productos de madera tropical certificada en EE.UU.

La demanda de EE.UU. de productos de madera tropical (MT) es relativamente pequeña comparada con su consumo total de madera. Se estima que menos del 2% de productos hechos de madera provienen de MT. Las MT compiten directamente en el mercado de maderas duras provenientes de bosques templados (internacionales y nacionales). Cabe recalcar que EE.UU. cuenta con una gran reserva de maderas duras en sus bosques.



La mayoría del consumo de maderas duras de alta calidad va para el mercado de muebles y remodelación. A su vez, las MT se utilizan en nichos de mercado de productos terminados como muebles, cabinetería, pisos, entarimados y ebanistería. En estos rubros las especies tropicales son apreciadas por sus colores y patrones exóticos que relucen en sus acabados.

Certificación forestal

La certificación de manejo forestal sostenible está compuesta de dos partes: certificación de bosque y cadena de custodia. Existen dos esquemas predominantes de certificación en el mercado: FSC y PEFC¹. Estos esquemas son certificaciones internacionales. La certificación con mayor representación en productos derivados de MTs es FSC.

Importaciones de madera tropical

En 2007 EE.UU. importó alrededor de \$US5,3 billones de maderas duras, de las cuales aproximadamente 30% (\$US1,5 billones) fueron maderas tropicales (Gráfico 2). Para el 2008 se observó el impacto negativo de la crisis hipotecaria de EE.UU. Las importaciones bajaron en un 23% a \$US4 billones de maderas duras, de las cuales 1,1 billón se atribuyeron a MT (una reducción de \$US406 millones).

El valor de las importaciones de madera tropical certificada (MTC) es difícil de

¹ Forest Stewardship Council (FSC) y Programa para el Reconocimiento de Certificación Forestal (PEFC—Programme for the Endorsement of Forest Certification)

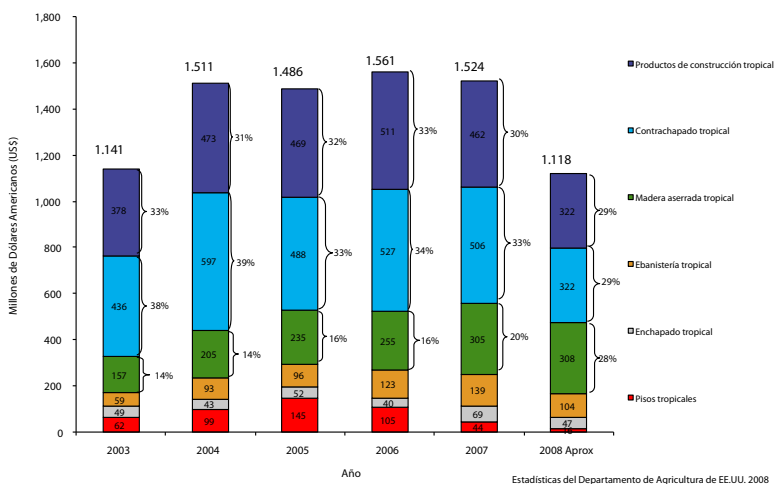


Gráfico 2. Importaciones de productos de maderas tropicales a EE.UU. en US\$ (2003–2008)

estimar, puesto que no toda la madera que es importada como certificada es vendida como tal a los siguientes eslabones de la cadena de comercialización.

Para 2008, los dos productos de MT de mayor representación en las importaciones de EE.UU. fueron contrachapado y madera aserrada (Gráfico 2), cada uno con una participación de casi un tercio en las importaciones de MT. El tercio restante proviene de productos de construcción y carpintería. Dentro de este grupo se encuentran puertas, ventanas, repizas, entarimados y muebles².

Contrachapado tropical

Las importaciones de contrachapado tropical bajaron de 1,2 billones a 953 millones de m³ del 2006 a 2007 (\$US527 a \$US506 millones respectivamente) y se estima que para finales de 2008 bajaron aún más a 550 millones de m³ (\$US322 millones).

Los usos finales del contrachapado importado son para pisos, cabinetería y muebles. La lámina exterior es de maderas tropicales y las interiores son de maderas blandas (pino, poplar, rubberwood o eucalipto).

Madera tropical aserrada

En una comparación de las importaciones de MT aserrada entre 2007 y 2008 se observó que el volumen consumido bajó de 412 a 323 millones de m³ respectivamente. A pesar de la baja en volumen de casi 90 millones de m³, el valor de las importaciones de MT aserrada se mantuvo de \$US305 a \$US308 millones (aproximadamente \$US61 y \$US62 millones atribuidos a MTC respectivamente) entre 2007 y 2008; implicando un alza en el precio promedio de la madera tropical aserrada en 2008 o una baja en la tasa cambiaria. Durante el año 2008 se observó un incremento en el

² Departamento de Agricultura de Estados Unidos. Estadísticas 2008. En línea <http://www.fas.usda.gov>

precio del petróleo, causando un alza en los precios de productos.

Los mayores consumidores de MT aserrada son las compañías procesadoras.

Empresas que consumen productos de maderas tropicales certificadas

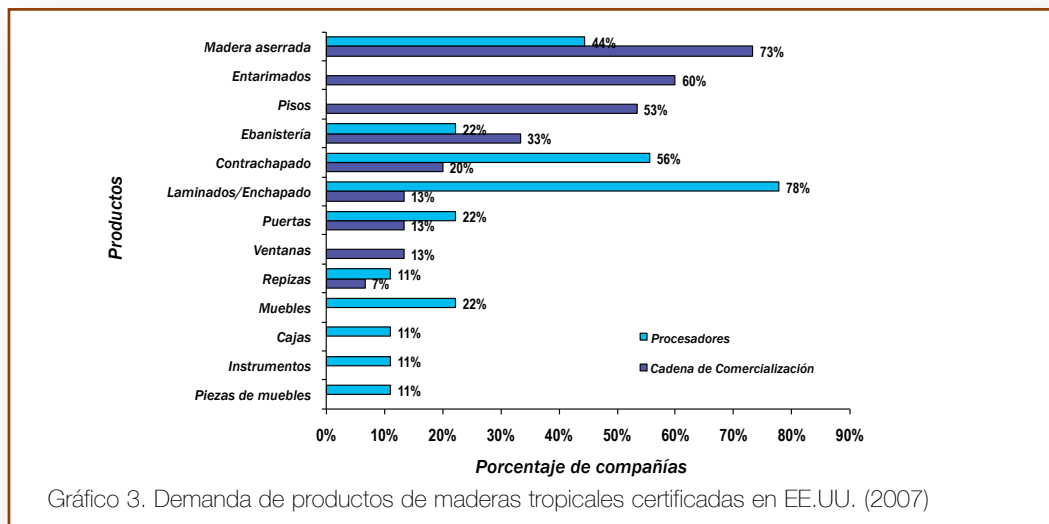
Los resultados de una encuesta realizada en 2008 a una muestra de dos grupos de compañías³ que trabajan con MTC mostraron que la mayoría de las empresas (67%) en este rubro son pequeñas, con ventas anuales brutas de menos de \$US25 millones. El porcentaje de ventas brutas atribuidas a MTC en su mayoría (90% de las compañías procesadoras y 57% de CdC) es de menos de 20% (menos de \$US1 a \$US5 millones/año), lo que se traduce de 1 a 10 contenedores de MTC al año (empresas grandes y pequeñas) provenientes de varios países tropicales.

El estudio mostró (Gráfico 3) que en el caso de CdC los productos con mayor

representación en las importaciones de MTC son madera aserrada (73%), seguido por entarimados (60%) y pisos (53%).

Sumario

El sello de certificación predominante en el mercado de MTC es FSC. Las MTC satisfacen la demanda del nicho de mercado de productos terminados de alta calidad. El promedio consumido de MTC por empresas grandes y pequeñas es de uno a 10 contenedores al año. La crisis hipotecaria produjo una reducción en las importaciones de MT de 23% del año 2007 al 2008. Además, la inflación del dólar y el incremento en los precios del petróleo causó un alza en los precios de la madera aserrada (costos de transporte). Los dos productos de MT con mayor representación en las importaciones fueron contrachapado y madera aserrada, cada uno contando con un tercio del mercado. Y en el caso específico de MTC fueron madera aserrada, entarimados y pisos.



³ Muestra encuestada: nueve compañías procesadoras y 15 representantes del resto de la Cadena de Comercialización (CdC): importadores, mayoristas, minoristas y sus combinaciones.

Importadores de madera tropical certificada de EE.UU.

A finales de 2008, el CATIE realizó un estudio del mercado de productos de madera tropical certificada (MTC) en EE.UU. (Gráfico 1). Los resultados de la investigación se derivaron de una muestra de dos grupos de compañías; nueve procesadoras y 15 representantes del resto de la Cadena de Comercialización (CdC): importadores, mayoristas, minoristas y sus combinaciones. A estas combinaciones se les llamó Cadena de Comercialización General (CCG).

Importadores

Los resultados del estudio mostraron que aproximadamente un cuarto de las empresas que trabajan con MTC se encuentran en más de un eslabón de la cadena de

comercialización (CCG). También se pudo observar que importadores y CCG (36%) son los que compran MTC directamente a los productores en países tropicales.

Establecimiento de precios

La forma en la que se establecen los precios de MTC es a través de negociaciones justas con los proveedores, comparando precios de productos similares y/o precios extraídos de reportes de mercado. Algunas compañías sugirieron que antes que el precio lo más importante es la calidad y disponibilidad del producto. Otras empresas señalaron que el precio no debe exceder más de 20% de un producto no certificado.

Requerimientos básicos

Los requerimientos básicos por parte de las compañías compradoras de MTC son los siguientes: legalidad y calidad de producto, abastecimiento seguro y continuo de volúmenes mínimos, utilización de las normas de clasificación de la Asociación Nacional de Maderas Duras Aserradas (NHLA) y secado de la madera en horno a un contenido de humedad de por lo menos 10%.

El modo en el que se incentiva el cumplimiento de pedidos es a través de pagos inmediatos, incrementos de volúmenes de compra, desarrollo de relaciones de negocios de largo plazo e intercambio de información técnica y de mercado. El modo en el que se sanciona el incumplimiento de contrato es simplemente descontinuando la compra de producto.



Meses de mayor demanda

Los meses de mayor demanda en las importaciones de MTC se escalonan de abril a septiembre, meses en los que importadores y mayoristas se abastecen para suplir el alza en la demanda de los meses de octubre a diciembre por parte de los procesadores.

Proceso de importación

El proceso de importación de madera se aplica a cualquier tipo de madera, sin importar si es certificada o no, ya que la certificación es uno de muchos atributos a considerar de la madera.

Es de vital importancia entender todos los pasos del proceso para garantizar el éxito de la importación de productos a EE.UU. A continuación se describirán los pasos a seguir en el proceso de importación de madera a EE.UU.

Requisitos de importación. Al ser la madera un producto de base biológica, los exportadores deben cumplir con las leyes de fitosanidad estadounidenses. Estas disposiciones han sido creadas para reducir el potencial impacto negativo económico y ecológico relacionado con la introducción de plagas y enfermedades al país.

El Servicio de Inspección de la Salud de Plantas y Animales (APHIS⁴—Animal and Plant Health Inspection Service) del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA—United States Department of Agriculture) supervisa los requisitos de fitosanidad para los productos de madera importados a EE.UU. La madera que se

permite introducir a EE.UU. tiene que haber sido tratada con calor o productos químicos. El tratamiento con calor implica el uso de hornos para secado u otros sistemas de calor seco, como el secador de microondas. Y el tratamiento químico implica el uso de plaguicidas de superficie, la fumigación de conservantes y/o el uso de bromuro metílico. El tratamiento químico es el método más usado para los productos de madera. Si se usan conservantes, estos deben ser aprobados por la Agencia de Protección Ambiental de los EE.UU. (EPA—Environmental Protection Agency).

En el caso que la madera a comercializar se encuentre en la lista de la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES)⁵, importadores y exportadores deben cumplir con requisitos adicionales:

Puertos autorizados para aceptar las especies incluidas en la lista de CITES

Costa oeste: Los Ángeles, California; Portland, Oregón; San Diego, California; San Francisco, California; Seattle, Washington; Vancouver, Washington

Costa este: Baltimore, Maryland; Charleston, California del Sur; Hoboken, New Jersey (puerto de Nueva York); Miami, Florida; Morehead City, Carolina del Norte; Norfolk, Virginia; Filadelfia, Pennsylvania; San Juan, Puerto Rico; Savannah, Georgia; Wilmington, Carolina del Norte

Costa del golfo: Gulfport, Mississippi; Houston, Texas; Los Indios, Texas (Brownsville); Nueva Orleans, Los Angeles

⁴ El sitio Web del APHIS (<http://www.aphis.usda.gov>) detalla los requisitos específicos para sanear los productos de madera.

⁵ Pueden encontrarse más detalles sobre las transacciones con las especies incluidas en las listas de CITES en www.cites.org (en español: <http://www.cites.org/esp>).

- Permiso general emitido por el USDA (válido por dos años).
- Certificados emitidos por la organización representante de CITES en el país exportador donde se declare que la extracción del espécimen no podrá en peligro de extinción a su especie y que además fue extraído de acorde con la leyes de protección de flora y fauna del país de origen.
- Certificados emitidos por la organización representante de CITES en el país importador (solo para especies que estén en el Apéndice I del CITES para el manejo de comercio).
- Arribo a un puerto autorizado para la aceptación de especies incluidas en la lista de CITES.
- Los fabricantes deben cumplir con las leyes de exportación del país de origen, las leyes de importación en los EE.UU. y cualquier tratado internacional que se aplique al caso.

Lista de documentos requeridos en la transacción de productos forestales en EE.UU.

A continuación se describirán los documentos requeridos para las transacciones de importación/exportación de productos forestales.

Condiciones de venta. El comprador y el proveedor desarrollan y firman un acuerdo de ventas donde se especifiquen los términos de la transacción tales como precio, volumen, calidad, dimensiones y tiempo de entrega.

Pedido. Una vez acordados los términos de la venta, el comprador envía al proveedor un pedido oficial.

Fabricación y embarque. El proveedor fabrica y embarca el pedido. Si los términos especifican flete incluido para el comprador, el proveedor suele cubrir todos los gastos del transporte, servicios de importación y gastos de entrega en el depósito del comprador.

Recibimiento del embarque. El comprador proporciona un acuse de recibo de los productos—generalmente mediante un fax para el proveedor—de modo que el proveedor pueda confirmar que el embarque llegó de acuerdo con lo pedido y facturado.

Pago. Muchos importadores de MT estadounidenses prefieren métodos de pago simplificados. La forma de pago más común es la transferencia cablegráfica. El momento de recepción del pago suele variar, del momento en que el comprador recibe el conocimiento de embarque hasta 30 días después de recibido el producto.

Pleito. Si alguna de las partes tiene un pleito o reclamo contra la otra parte, ambas partes suelen tener interés en llegar a un acuerdo mutuo mediante un arreglo justo. De no ser esto posible, los pleitos se resuelven según lo establecido en el acuerdo comercial, así como en las leyes locales y nacionales. Cada parte deberá procurarse asesoría legal. En algunos casos puede ser necesario que los proveedores viajen a los EE.UU. para resolver algún reclamo.

Principales países de origen de madera tropical certificada

El mundo cuenta con 3,8 billones de hectáreas de bosques⁶, de los cuales 625 millones se atribuyen a bosques tropicales⁷ (16% del total). Estos bosques están bajo diferentes tipos de manejo, por ejemplo, reservas biológicas, parques nacionales, centros de extracción de madera. Cabe resaltar que no todos los bosques son usados para extracción de madera. Del total de los bosques del mundo 2,7% están manejados bajo los estándares de manejo forestal sostenible de la certificación FSC y 5,6% bajo los de PEFC.

Puesto que sólo un 8,3% de los bosques del mundo están certificados, el suministro mundial de madera certificada comparada con la no certificada es extremadamente pequeña. Por consiguiente, la mayoría de los datos estadísticos que muestran el comportamiento de las relaciones de importaciones/exportaciones entre países no expresan que porcentaje de las maderas mercadeadas son certificadas, o que porcentaje de las MT se atribuyen a MTC⁸.

Asimismo, para suplir MTC al mercado internacional, los países exportadores deben contar con áreas de bosques certificados. La adopción de la certificación forestal varía de país a país, al igual que la extensión boscosa. Por ejemplo, países grandes como Brasil cuentan con grandes extensiones de bosques

tropicales comparados con países más pequeños como Nicaragua.

Madera tropical

Países de origen de madera tropical aserrada

Las tres regiones principales donde se originó la MT aserrada fueron Sudamérica (167 millones m³), el Subsahara Africano (86 millones m³), el Sudeste Asiático (37 millones m³) y Centroamérica (7 millones m³).

En el período 2007–2008 las importaciones de MT aserrada de EE.UU. bajaron en un 18%. En 2008, la MT aserrada importada a EE.UU. provino de 62 países. Asimismo, la dinámica de los países participantes en las exportaciones de MT aserrada ha cambiado bastante en los últimos cinco años. En 2003, 74% del volumen de las importaciones provenían de los siguientes seis países: Brasil (28%), Perú (17%), Malasia (15%), Indonesia (6%), Ecuador (4%) y Bolivia (4%). Para el año 2008, 68% del volumen de las importaciones provinieron de los siguientes seis países: Ecuador (22%), Brasil (17%), Cot D'Ivoire (8%), Camerún (8%), Perú (7%) y Gana (6%). Estos datos muestran un gran incremento en las exportaciones anuales a EE.UU. por parte de Ecuador, subiendo de 4% en 2003 a 22% en 2008, inclusive superando a Brasil.

⁶ Centro de Recursos para la Certificación Forestal de Metafore. 2009. En línea: http://www.metafore.org/index.php?p=Global_Certified_Forest_Area&s=485

⁷ Mongabay. 2009. En línea: <http://rainforests.mongabay.com/0101.htm>

Durante el año 2008, Ecuador y Brasil exportaron a EE.UU. 74 y 59 millones de m³ de maderas aserradas respectivamente. Y en el caso que las importaciones fueran expresadas en valor, Brasil continúa manteniendo el primer lugar en las exportaciones a EE.UU., con \$US90 millones seguido por Ecuador con \$US38 millones (2008). Esta diferencia se atribuye a que Brasil exporta especies más valiosas en el mercado, siendo la caoba su representante número uno.

Países de origen de contrachapado tropical

En el caso del contrachapado tropical en 2008, las importaciones a EE.UU. provinieron de 61 países. Las estadísticas mostraron una continua reducción en las importaciones de contrachapado tropical a través de los pasados tres años. En 2006 bajaron de 1,2 billones a 953 millones de m³ en 2007 (\$US527 a \$US506 millones respectivamente) y se estima que para finales de 2008 las importaciones habrán bajado aun más a 550 millones de m³ (\$US322 millones). Los países de donde provino la mayor parte del contrachapado tropical en 2008 fueron China, Malasia, Indonesia y Brasil en orden de importancia.

En el 2008, 58% del volumen importado de contrachapado (1,4 billones de m³), 52% del valor importado (\$US711 millones) provinieron de China (2008). China ha conquistado este mercado progresivamente subiendo de 347 millones a 1,4 billones de m³ del 2003 al 2008 (13% a 58% del mercado total). Es importante subrayar que no todo el contrachapado proveniente de China contiene maderas tropicales.

En 2008, los dos países latinoamericanos con participación en las exportaciones de contrachapado tropical a EE.UU. fueron Brasil (60 millones m³, es decir, 3%) y Ecuador (48 millones de m³, es decir, 2%). Durante el período 2007–2008 se observó una reducción en las exportaciones de Brasil a EE.UU. de un 48%, por lo contrario las exportaciones de Ecuador se mantuvieron constantes.

Madera tropical certificada

La madera certificada proviene de países con bosques certificados. Si se analiza exclusivamente el área boscosa certificada por FSC, se puede observar que para abril de 2008 su extensión certificada en el mundo fue de 100 millones de hectáreas (16% del total de bosques certificados). Doce millones de estas hectáreas están localizadas en Latinoamérica y el Caribe (9% de bosques FSC en el mundo). El 46% de los bosques certificados FSC están en Brasil, 19% en Bolivia, 8% en Uruguay, 6% en México, 5% en Perú y 4% en Guatemala⁸. Por consiguiente, la mayoría de la MTC en EE.UU. proveniente de Latinoamérica provendrá de estos países.

En una encuesta realizada por CATIE a finales de 2008 a dos grupos de compañías⁹ que comercian con MTC en EE.UU. se determinaron las regiones y países donde se originan estos productos.

Regiones y países de origen de madera tropical certificada a EE.UU.

El mercadeo de MTC en EE.UU. se compone de dos partes, compañías que importan la madera y la distribuyen

⁸ FSC. 2008. En línea http://www.fsc.org/fileadmin/web-data/public/document_center/powerpoints_graphs/facts_figures/08-12-31_Global_FSC_certificates_-_type_and_distribution_-_FINAL.pdf

⁹ Compañías procesadoras y el resto de la Cadena de Comercialización.

(Cadena de Comercialización) y compañías procesadoras que transforman la madera.

mayores extensiones de bosques tropicales certificados FSC en Latinoamérica.

En los Gráficos 5 y 6 se puede ver que las compañías de la CdC importan/manejan MTC proveniente en su mayoría de la MTC es Sudamérica (83%) seguida por Centroamérica (58%) y que los países donde se originan estos productos son Brasil (48%), Guatemala (30%), Bolivia (17%) y Perú (13%).

Uno de los mercados dominados por importadores latinoamericanos es el de caoba aserrada, siendo Brasil el principal exportador, seguido por Perú y Bolivia¹⁰. Estos tres países son los que poseen

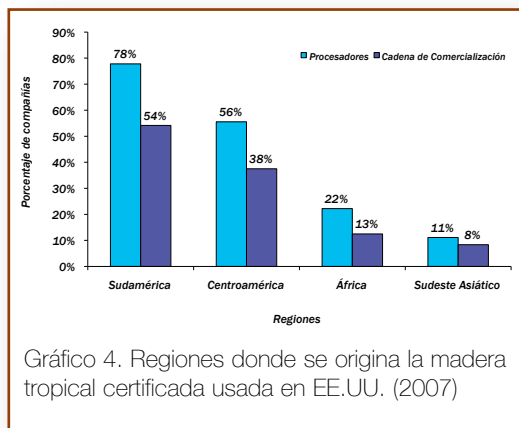


Gráfico 4. Regiones donde se origina la madera tropical certificada usada en EE.UU. (2007)

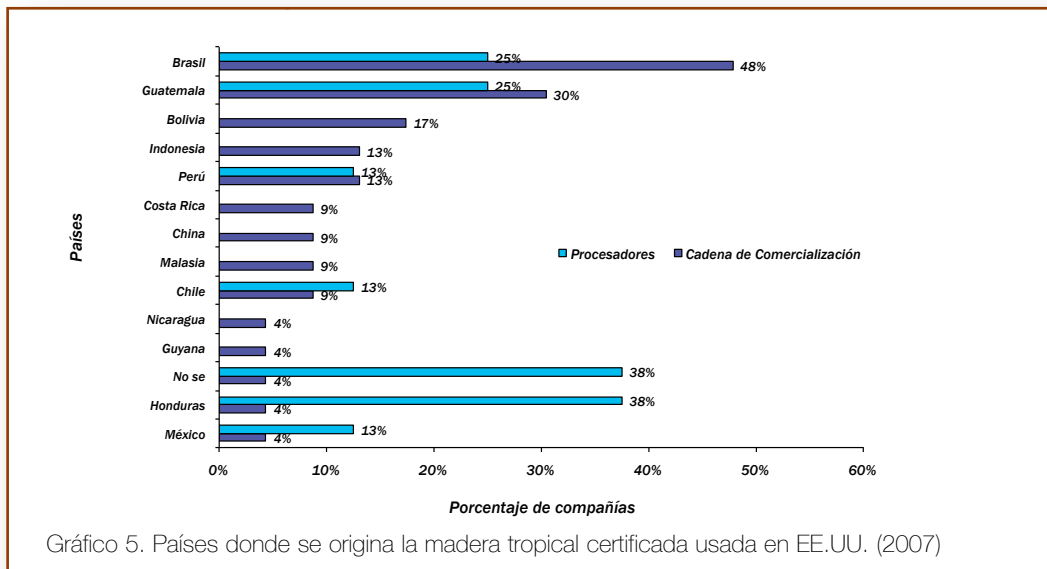


Gráfico 5. Países donde se origina la madera tropical certificada usada en EE.UU. (2007)

¹⁰ H. Ekstrom and A. Goetzl. 2006. El mercado estadounidense de productos de madera tropical. ITTO. En línea. [http://www.itto.or.jp/live/Live_Server/3454/tfu.2007.02\(03-06\).e.pdf](http://www.itto.or.jp/live/Live_Server/3454/tfu.2007.02(03-06).e.pdf).

Especies de madera tropical certificada más utilizada en EE.UU.

En EE.UU. se importan alrededor de 217 nombres comerciales de maderas tropicales¹¹ y en lugar de usar los nombres científicos para comercializar el producto, los importadores acostumbran a agrupar a un género de especies o bien a varias especies distintas con propiedades similares, bajo un solo nombre comercial. Por ejemplo, virola (*Virola* sp), meranti (*Shorea* sp) e ipe (*Tabebuia* sp) son grupos de especies del mismo género. Debido a la popularidad de las tres especies latinoamericanas de caoba (*Swietenia* sp), los empresarios han adoptado el término caoba como nombre comercial para describir maderas totalmente distintas con características similares, por ejemplo el meranti, también llamado caoba filipina (*Shorea* sp) y la caoba africana (*Kaya* sp).

En el caso del uso de MTC el número de especies manejadas por empresa es mucho menor. En este artículo se utilizarán los nombres comunes para referirse a las especies.

Los resultados de la encuesta realizada en 2008 a empresas que trabajan con MTC mostraron que en su mayoría los procesadores estadounidenses que trabajan con MTC se abastecen a través de los importadores y mayoristas estadounidenses (Cadena de Comercialización). Las empresas en la CdC se dividen en dos grupos de empresas: las que importan/manejan de uno

a cinco especies tropicales (54%) y de seis a 11 especies tropicales (46%).

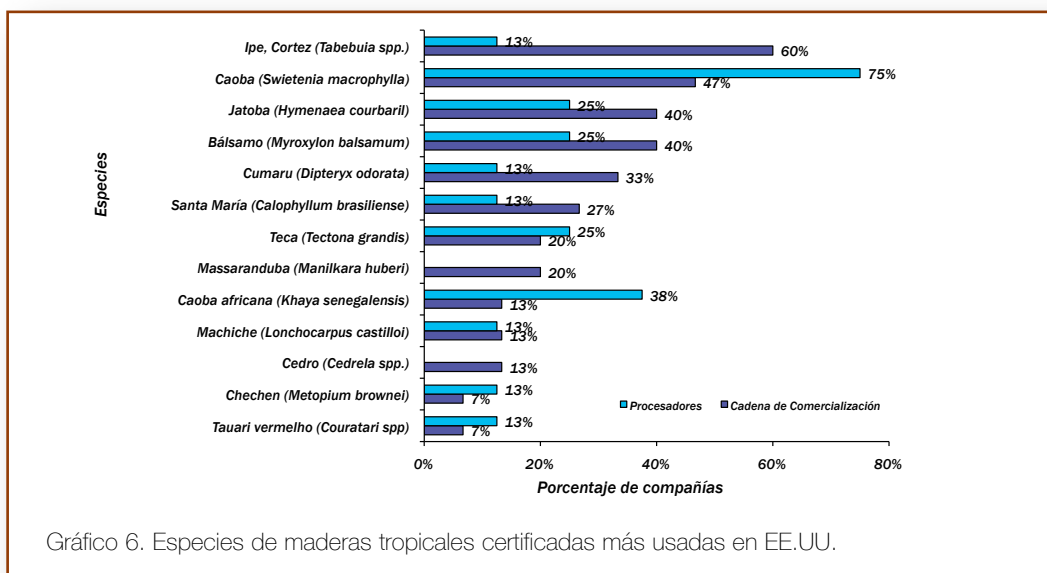
Se observó que existe una relación inversamente proporcional entre el tamaño de la empresa (ventas anuales brutas) y la cantidad de especies que maneja la empresa. Es decir, mientras más grande la empresa más especializada y menor número de especies tropicales certificadas que maneja en su stock. Las empresas que manejan una mayor cantidad de especies en su stock generalmente son empresas pequeñas, con ventas brutas anuales de menos de \$US25 millones.

La especie tropical más usada por las compañías procesadoras es la caoba, que para abastecer la demanda es la segunda especie más importada/manejada por parte de las compañías de la CdC.

Luego de la inserción de la caoba (*Swietenia* sp.) en la lista CITES en 2003, se requiere que la madera de caoba tenga permisos oficiales de los países exportadores en los que se asegure que no se esta poniendo en peligro de extinción a la especie. A consecuencia se observó una gran baja en las importaciones de caoba de \$US70 a \$US24 millones de 2002 al 2006¹². Las especies asiáticas que están substituyendo el uso de la caoba con sapele (*Entandrophragma cylindricum*) y sipo (*Entandrophragma utile*)

¹¹ Departamento de Agricultura de EEUU e Inspección y Servicios de Salubridad de Animales y Plantas.

¹² Organización Internacional de Maderas Tropicales. Actualización 2007. Importaciones de EEUU de maderas tropicales bajaron a la mitad en el 2006. Mongabay.com. En línea <http://news.mongabay.com/2007/0528-itto.html>



y las latinoamericanas son ipe (*Tabebuia* sp.) y morado (*Peltogyne* sp.).

Las empresas procesadoras consumen generalmente especies tropicales reconocidas en el mercado como la caoba (75%), caoba africana (38%), teca (25%), jatoba (25%) y bálsamo (25%). Especies menos conocidas son importadas directamente en forma de productos secundarios como pisos y entarimados.

Como se mencionó en el capítulo anterior “Principales países de origen de la madera tropical certificada”, las empresas involucradas en el estudio aseveraron que la región de donde proviene la mayoría de la MTC es Sudamérica (83%), seguida por Centroamérica (58%). Uno de los

mercados dominados por importadores latinoamericanos es el de caoba aserrada, siendo Brasil el principal exportador, seguido por Perú y Bolivia¹³.

La mayoría de las maderas latinoamericanas se usan en el mercado de la madera aserrada, que luego será procesada. Las compañías procesadoras hacen mucho énfasis en la estética de la madera que se exhibirán en los acabados de los productos finales, por ejemplo, muebles, ebanistería. La mayoría de las maderas comercializadas que se originan en Asia se destinan al mercado del contrachapado, menos diverso que el de la madera aserrada en cuanto a los usos finales, con énfasis en la estética por encima de las propiedades mecánicas.

¹³ Departamento de Agricultura de Estados Unidos. Estadísticas 2008. En línea <http://www.fas.usda.gov>

La caoba (*Swietenia macrophylla*)

La caoba de hoja ancha (*Swietenia macrophylla*) es una de las maderas más valiosas en el mercado de los EE.UU. Su valor de uso final, que va de los \$US1.200 a los \$US2.500 por m³ dependiendo del grado y volumen que se especifique, se basa en gran medida en sus propiedades estéticas. El aumento sustancial en el precio que pagan los usuarios finales con relación al que reciben los productores tropicales se debe a los riesgos a la hora de exportar el producto y al hecho de que existe una gran demanda de muebles, ebanistería, acabados de lujo, instrumentos musicales, barcos y productos para tableros de interiores.

La Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES)

Es una organización creada como el resultado de la necesidad de controlar el comercio de especies en peligro de extinción. La CITES fue promulgada en 1975 con 80 países miembros. A la fecha (2008) 172 países han ratificado este tratado. CITES controla el comercio con animales vivos, partes de animales, plantas decorativas, partes de plantas medicinales y especies de madera. CITES busca identificar a las especies en peligro y crear barreras cada vez más grandes para su explotación y comercio, dependiendo de su grado de conservación. CITES incluye tres apéndices para el manejo del comercio: el Apéndice III impone requisitos voluntarios para la obtención de los permisos, el Apéndice II requiere de un permiso de inspección de exportación o un permiso de reexportación de los países tanto exportadores como importadores y el Apéndice I prohíbe el comercio con las especies, pero permite el intercambio de las mismas para efectos científicos y requiere de permisos de importación y exportación o de un certificado de exportación para las especies incluidas en la lista.



En el caso de pisos, es uno de los productos que ofrece menos restricciones en cuanto al tipo de especies utilizadas. Este segmento es primordial para el uso de especies poco conocidas. Lastimosamente con la crisis hipotecaria que está atravesando EE.UU., las importaciones de pisos de maderas duras han bajado dramáticamente.

Perpectivas para madera tropical certificada en EE.UU.

Empresas que usan madera tropical certificada en EE.UU.

Gran parte de las compañías entrevistadas (67%) prefieren comprar MTC de brokers o mayoristas estadounidenses. A su vez, las empresas que compran MTC directamente de productores internacionales son generalmente importadores y mayoristas (CdC). Consecuentemente, estas son las empresas con las que los productores internacionales interesados en exportar deben contactarse. Los meses de mayor demanda para MTC son de abril a septiembre (Gráfico 7).

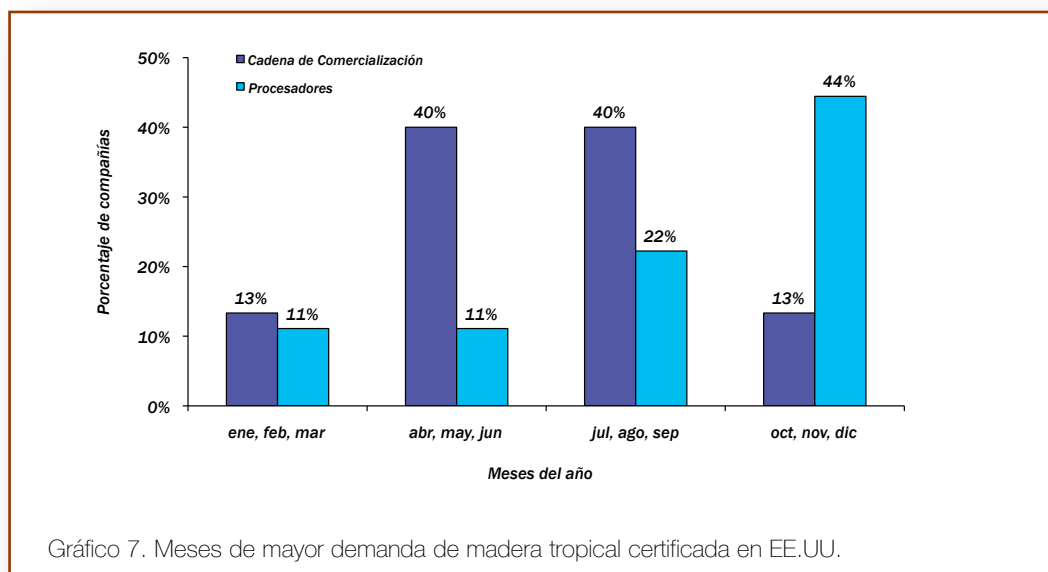
La mayoría de las compañías que trabajan con MTC (CdC o procesadoras) son pequeñas con ventas brutas de menos

de \$US25 millones, donde \$US1 a \$US5 millones se atribuyen a MTC, equivalente de uno a 10 contenedores al año (promedio de empresas grandes o pequeñas).

Puesto que los volúmenes de compra anuales no son muy altos, presenta una oportunidad para las pequeñas y medianas empresas en países tropicales a convertirse en abastecedores de MTC.

Establecimiento de precios

La manera en la que se negocian los precios de MTC con los proveedores es a través de comparaciones con productos similares y/o de precios extraídos de reportes de mercado. Algunas compañías sugirieron que la calidad y disponibilidad de producto son más



importantes que el precio. Otras empresas señalaron que el precio no debe exceder en más de 20% de un producto no certificado.

Productos de interés y requerimientos básicos

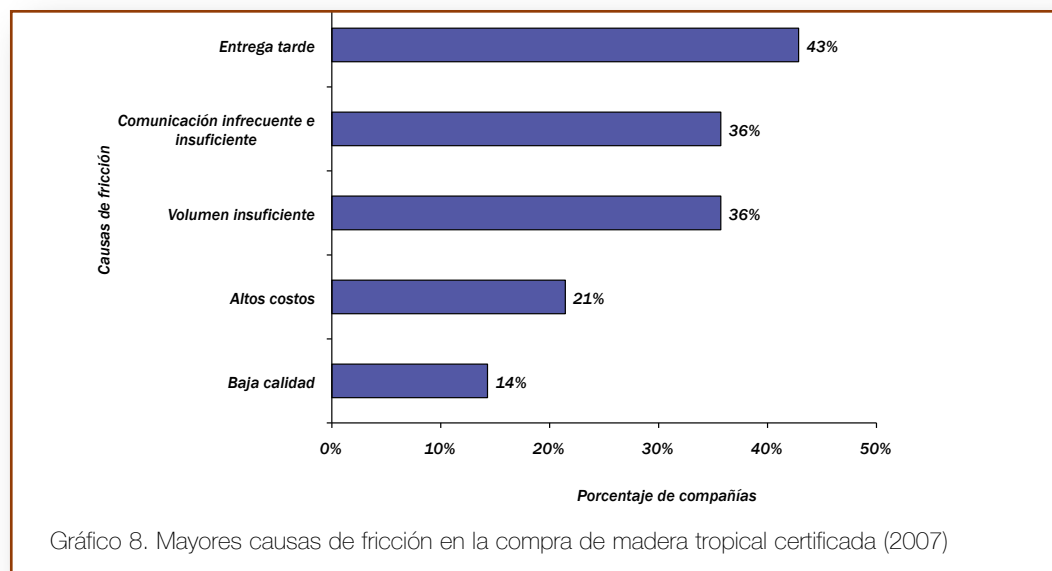
Los productos de MTC de mayor interés para las empresas procesadoras son enchapados, contrachapados y madera aserrada en orden de importancia. Y las especies utilizadas en estos productos son caoba, caoba africana, jatoba, bálsamo y teca, también en orden de importancia.

En el caso de las empresas de la CdC, los productos de MTC más importantes son madera aserrada, entarimados y pisos y las especies más usadas son ipe, caoba, jatoba y bálsamo. Estas especies certificadas provienen generalmente de Sudamérica seguida por Centroamérica.

En conclusión los tres segmentos de mayor interés para abastecedores de MTC incluyen: contrachapado, madera aserrada y pisos¹⁴.

Para competir en el mercado de contrachapado contra el mayor productor China, se puede utilizar como diferenciador de producto pegamentos que no contengan formaldehídos (pegamentos ecológicos).

En el caso del mercado de maderas aserradas, los requerimientos básicos son legalidad y alta calidad de producto (Gráfico 8), abastecimiento seguro y continuo de volúmenes mínimos de producto correctamente dimensionado, utilización de las normas de clasificación de NHLA y secado de la madera a un contenido de humedad de por lo menos 10%.



¹⁴ H. Ekstrom y A. Goetzl. 2006. El mercado estadounidense de productos de maderas tropicales. ITTO. En línea. [http://www.itto.or.jp/live/Live_Server/3454/tfu.2007.02\(03-06\).e.pdf](http://www.itto.or.jp/live/Live_Server/3454/tfu.2007.02(03-06).e.pdf).

En el caso de pisos, se observó que es uno de los productos en los que se puede importar especies poco conocidas. Lastimosamente debido la crisis hipotecaria que está atravesando EE.UU., las importaciones de pisos de maderas duras han bajado dramáticamente. Una vez pasada la crisis, para productores tropicales que trabajan con especies poco conocidas puede representar un interesante nicho de mercado a penetrar.

Siempre y cuando se provea un producto con las especificaciones anteriormente mencionadas, el cumplimiento de contrato se premia a través de pagos inmediatos, incremento de volúmenes de compra, desarrollo de relaciones de negocios de largo plazo y proporción de información técnica y de mercado. El incumplimiento de los

abastecedores se sanciona simplemente con la discontinuación de la compra de producto.

Perspectivas para los siguientes tres años

Los cambios en ofertas de productos en los últimos tres años reflejan la introducción y promoción de nuevas especies y sus aplicaciones y la adición de nuevas líneas de producto. Algunos ejemplos de productos de MTC son enchapados, contrachapado y puertas. Otro cambio evidente fue el del uso de pegamentos (ecológicos) sin contenido de formaldehídos en contrachapado.

En los planes para los siguientes tres años las compañías ratificaron su interés en continuar incrementando en



uso de especies poco conocidas, material FSC y reciclado, maderas tropicales para acabados de exteriores, además de mantener el incremento del uso de pegamentos ecológicos.

Nicho de mercado: Liderazgo en Diseño de Uso Ambientalmente Amigable de Energía (LEED)

La demanda de madera sólida en EE.UU. es impulsada principalmente por construcciones residenciales y, en menor grado, por construcciones comerciales de edificios de oficinas y complejos industriales. El Liderazgo en Diseño de Uso Ambientalmente Amigable de Energía (LEED—Leadership in Energy and Environmental Design) es el sistema estandarizado que se utiliza en EE.UU. para la edificación de nuevas estructuras ambientalmente amigables. En la última década la conciencia ambiental ha permeado el mercado estadounidense, causando una expansión en la construcción con estándares y materiales LEED. Cuando se trata del uso de madera, los productos certificados Forest Stewardship Council (FSC) son los únicos aceptados como materiales LEED.

Analizando la actual lista de compañías (821) que poseen un certificado de Cadena de Custodia FSC en EE.UU., el 34% se encuentra en la costa oeste (California, 138; Oregón, 84 y Washington, 59). Para complementar esa observación, en el estudio se denotó que el 64% de las compañías en la CdC adquirieron su certificado de Cadena de Custodia FSC hace menos de tres años, lo que demuestra un crecimiento en el interés del manejo de productos FSC.

La construcción de edificaciones LEED representa un nicho de mercado para productos de madera tropical certificada FSC. Y la región más desarrollada en la costa oeste (California, Oregón y Washington).

El uso de servicios de intermediarios

Para las pequeñas empresas la idea de exportar a EE.UU. puede ser intimidante. En algunos casos quizás valga la pena trabajar a través de una empresa comercial internacional establecida. Los comerciantes e intermediarios establecidos tienen conocimiento de las leyes y reglamentos aplicables, acceso a los mercados clave y experiencia con los asuntos de transporte y finanzas.

También pueden ser capaces de acopiar los productos de varios fabricantes a pequeña escala para crear volúmenes o líneas de productos más comercializables. Los costos de estos servicios pueden justificarse cuando el fabricante exportador carece de la experiencia, contactos o volumen de producto necesarios para obtener acceso al mercado deseado.



Plataformas Virtuales de Fomento Empresarial

EcoNegocios Agrícolas www.econegociosagricolas.com

Soluciones empresariales para agricultura orgánica y comercio justo (ejemplo: cadenas de cacao, banano, miel y café)

EcoNegocios Forestales www.econegociosforestales.com

Soluciones empresariales para las cadenas de madera tropical certificada y productos forestales no maderables

Servicios y herramientas innovadoras para el desarrollo de sus negocios:

- Feria virtual y negocios en línea
- Diversificación de contactos con compradores internacionales
- Identificación de proveedores de servicios
- Acceso a nuevas fuentes de financiamiento
- Alineamiento entre su plan estratégico y su plan de negocios
- Optimización de su proceso de certificación
- Preparación para la exportación de ecoproductos
- Bilingüe para vincular oferentes de ecoproductos de América Latina con compradores en UE, EE.UU., Japón y otros países

Este boletín es una iniciativa del Proyecto de Innovaciones de Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) para el Desarrollo de Eco-PyMEs Agrícolas y Forestales de Centroamérica, el cual está bajo la ejecución del Centro para la Competitividad de Ecoempresas (CeCoEco) del CATIE. Este proyecto está enfocado a la ampliación y actualización de las plataformas virtuales de fomento empresarial: EcoNegocios Agrícolas y EcoNegocios Forestales para mejorar la amigabilidad al usuario, ampliar los servicios de inteligencia de mercado y crear herramientas interactivas para el desarrollo de las Eco-PyMEs de la región.

El proyecto ha preparado una serie de boletines con temas sobre oferta, demanda, perspectivas, oportunidades del sector agrícola y forestal para los productos de la región centroamericana, especialmente para aquellos que cuentan con certificación: orgánica, comercio justo y madera certificada (FSC).

Los principales beneficiarios de nuestro proyecto son las Eco-PyMEs agrícolas y forestales y sus proveedores de servicios (técnicos, empresariales y financieros) de Centroamérica.

CATIE (Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza) es un centro regional dedicado a la investigación y la enseñanza de posgrado en agricultura, manejo, conservación y uso sostenible de los recursos naturales. Sus miembros son el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), Belice, Bolivia, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, República Dominicana, Venezuela y España.

Mayor información

Programa de Competitividad y Cadenas de Valor
Dietmar Stoian, Líder de Programa
Teléfono: (+506) 2558-2225
stoian@catie.ac.cr
Proyecto ICT4BUS/ CeCoEco

Contacto:

Thelma Gaitán
Especialista en TIC para EcoPyMEs
Teléfono: (+506) 2558-2218
tgaitan@catie.ac.cr



ISBN: 978-9977-57-495-0



9 789977 15749501