



Solutions for environment and development
Soluciones para el ambiente y desarrollo

Oportunidades de Ventas de **Madera Tropical** **Certificada** en la Unión Europea





Oportunidades de Ventas de **Madera Tropical** **Certificada** en la Unión Europea

Gustavo Ferro
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 978-9977-57-496-7

382.41498

F395 Ferro, Gustavo

Oportunidades de ventas de madera tropical certificada en la Unión Europea / Gustavo Ferro, Thelma Gaitán N. y Dietmar Stoian. – 1 ed. – Turrialba, C.R : CATIE, 2009.

19 p. : il. – (Serie técnica. Boletín técnico / CATIE ; no.34)

ISBN 978-9977-57-496-7

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



Requerimientos legales para la importación de **madera tropical certificada** en la Unión Europea

Para penetrar el mercado de madera y sus productos en la Unión Europea (UE) se deben enfrentar numerosos requerimientos. El mercado europeo de madera no sólo se caracteriza por sus provisiones obligatorias establecidas mediante su legislación, sino también por las demandas de estándares y especificaciones. Para importar madera y/o productos de madera certificada con el aval del Forest Stewardship Council (FSC) a la UE, se requiere de extensiva documentación y de seguir los procedimientos establecidos. En un mercado en el que la certificación FSC tiene una creciente demanda todo este esfuerzo agrega valor al producto.

En la UE el mercado de madera y sus productos se caracteriza por su creciente y estricta implementación de requerimientos ambientales. Los consumidores finales no sólo se preocupan por la procedencia de los productos que compran, sino también demandan a sus proveedores el cumplimiento de varios estándares ambientales y pruebas de sostenibilidad.

En la UE, un aspecto de gran importancia es la implementación de la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies de Fauna y Flora Salvaje Amenazadas (CITES—The Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora). Por esta razón, la Comisión Europea ha incorporado los requerimientos CITES a su propia legislación, donde se traducen en restricciones para las importaciones de ciertas especies. Similarmente a CITES, la UE publica en anexos la Regulación de la Comisión Europea 338/97, una lista de especies

Índice

Requerimientos legales para la importación de madera tropical certificada en la Unión Europea. 2

Perspectivas para madera tropical certificada en la Unión Europea. 4

Madera tropical certificada en el Reino Unido 8

Madera tropical certificada en Alemania..... 11

Madera tropical certificada en los Países Bajos..... 14

Madera en otros países de la Unión Europea..... 17

protegidas bajo su legislación. Esta lista está basada en los apéndices CITES, por lo que se recomienda mantenerse al tanto de los cambios de la misma.

La regulación general europea se aplica a todos sus países miembros; no obstante, cada país tiene derecho a implementar regulaciones nacionales más estrictas. Por lo tanto, los exportadores de madera potenciales centroamericanos enfrentan mayores retos para acceder a ciertos mercados de la UE.

Gran parte de la madera tropical importada a la UE es utilizada en la construcción industrial. La Comisión Europea tiene legislaciones específicas aplicadas a productos de madera para construcción que oscilan desde resistencia mecánica hasta retención de calor. El Comité Europeo de Normalización (CEN) desarrolla estándares para productos específicos y es aconsejable consultar estos estándares y especificaciones de acuerdo al producto que se desee exportar.

Como exportador es primordial tomar en cuenta las regulaciones que prohíben el uso de sustancias tóxicas. Ciertas sustancias normalmente usadas como preservantes de madera en otros países, como la creosota y los ácidos de arsénico, han sido prohibidas en todos los países de la UE. En los Países Bajos y Alemania el uso de formaldehídos es prohibido y el uso de pentaclorofenol (PCP) es más restringido que en el resto de los países de la UE.

Cuando se trata del sector de madera y sus productos, los requerimientos exigidos por los compradores deben analizarse con cautela debido a que los requerimientos de calidad y otras especificaciones pueden

variar ampliamente de comprador a comprador, de especie a especie y de uso final del producto. Por estas razones se recomienda mantener una clara comunicación durante las diferentes etapas de la transacción de negocios.

Un requerimiento extra que los exportadores de maderas tropicales de la UE pueden enfrentar es el cumplimiento de las series ISO 14000 de la Organización Internacional para la Estandarización (ISO)—sistema aplicado a procesos de producción. Este estándar, además de añadir valor agregado al producto, puede ser una condición impuesta por los compradores.

Otros puntos a tomar en cuenta son el cumplimiento de los estándares del FSC y del plan de cumplimiento de las Leyes Forestales, Gobernanza y Exportación (FLEGT—Forest Law Enforcement Governance and Trade), que apuntan a todos los países exportadores de madera a la UE. Investigar otros esquemas de certificación en Europa, como es el Programme for Endorsement of Forest Certification Schemes (PEFC) y otros países específicos. Finalmente, entender que los criterios sociales se han convertido en un tema de creciente importancia en el comercio exterior. Por esta razón, es substancial que los compradores exijan conformidad de requerimientos como por ejemplo la Contabilidad Social 8000, que es la base de la Convención Internacional de la Organización del Trabajo (ILO—International Labour Organization).

Perspectivas para **madera tropical certificada** en la Unión Europea

La UE es el consumidor e importador más grande de madera en el mundo. Si bien es cierto, solo una pequeña porción de esta demanda se atribuye a madera tropical, la oferta insatisfecha de madera certificada FSC provee oportunidades para los exportadores centroamericanos. Dentro de la UE los países de interés por ser grandes mercados de madera tropical están Francia, Italia, los Países Bajos y el Reino Unido y los países con mayor demanda de madera tropical certificada FSC son Italia, los Países Bajos y el Reino Unido. Como exportador centroamericano se debe tomar en consideración la competencia de los grandes proveedores de maderas tropicales a la UE.

La UE constituye el mercado de madera y productos de madera más grande del mundo. Aunque a nivel individual los países líderes en importaciones de madera y productos de madera son EE.UU., Japón e

incrementalmente China, la UE es un gran consumidor de madera en rollo, aserrada y enchapada. Estos tres productos representan casi un 80% del total de sus importaciones de madera. El mercado más grande de madera en la UE es Alemania, constituyendo un 15% de la demanda de madera de UE, seguido por Suecia, Finlandia y Francia.

No obstante, la demanda de madera tropical está dominada por Francia, Italia, los Países Bajos y España (Gráficos 1, 2, 3, 4). De acuerdo a la Organización Internacional de las Maderas Tropicales (IITO—International Tropical Timber Organization), en 2007 el volumen total de madera tropical demandada en la UE se estima que fue de 4,8 millones de m³, aumentando a 5,1 millones de m³ en 2008 (un incremento de 300 mil m³ en un año).

La UE lidera la producción y exportación de especies de madera no tropicales, pero

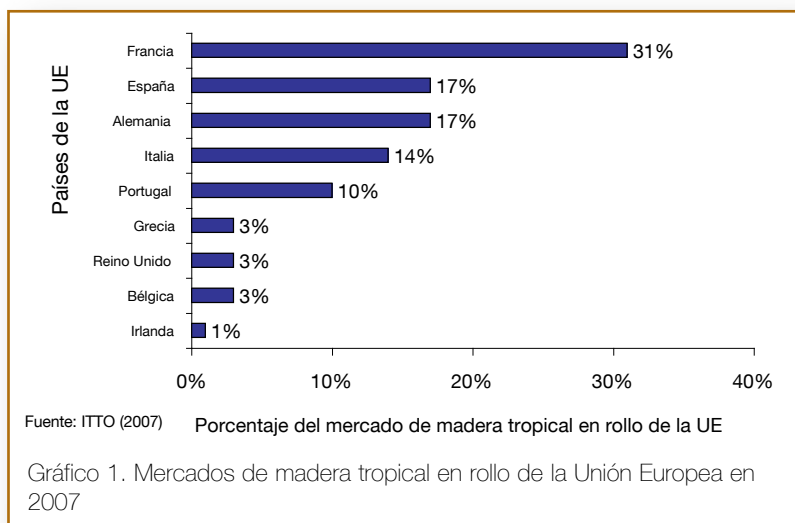


depende completamente de proveedores externos para su consumo de maderas tropicales duras. En términos de la demanda global de madera tropical, la UE solo representa un 2,4%, constituyendo un pequeño mercado. Alrededor de tres cuartos de la demanda de la UE son representadas por la madera en rollo, consistente de derivados de maderas blandas como el abeto (*Abies sp*), pino (*Pinus sp*), deodar (*Cedros deodara*), ginkgo (*Ginkgo biloba*) y alerce (*Larix europaea*). El consumo global de madera aserrada de la UE consiste, casi en su totalidad, de especies de maderas blandas, mientras que lo contrario se aplica al enchapado, que en su mayoría consiste de especies de maderas duras como el arce (*Acer saccharum*), aliso (*Alnus glutinosa*), ébano (*Caesalpinia ebano*), roble (*Quercus robur L.*) y teca (*Teutona grandis*).

El sector de la construcción de la UE es el más importante para la industria de madera y sus productos, seguido por la industria procesadora que incorpora el uso de madera en productos como muebles. En promedio, el sector de construcción usa casi

un 70% de toda la madera consumida en la UE. Notablemente, alrededor del 6% de la madera vendida en tiendas de “Hágalo Usted Mismo” (DIY–Do It Yourself) consiste de productos certificados FSC—con mayores porcentajes en Alemania, los Países Bajos y el Reino Unido.

En años recientes las ventas de maderas tropicales duras de la UE han sufrido un cambio en las tendencias, moviéndose de especies de colores oscuros a especies de maderas duras templadas más claras. Otra tendencia es el creciente interés en paneles de madera, que puede haber sido causado por la introducción de nuevos tipos de paneles como los paneles de mediana densidad (MDF—Medium Density Fibreboard). Al mismo tiempo, la madera está siendo menos utilizada en la industria de muebles de jardín, siendo reemplazada por materiales como el aluminio. Sin embargo, en el caso de pisos, los consumidores europeos prefieren madera de grados más altos, lo que ha incrementado la demanda de maderas duras tropicales.

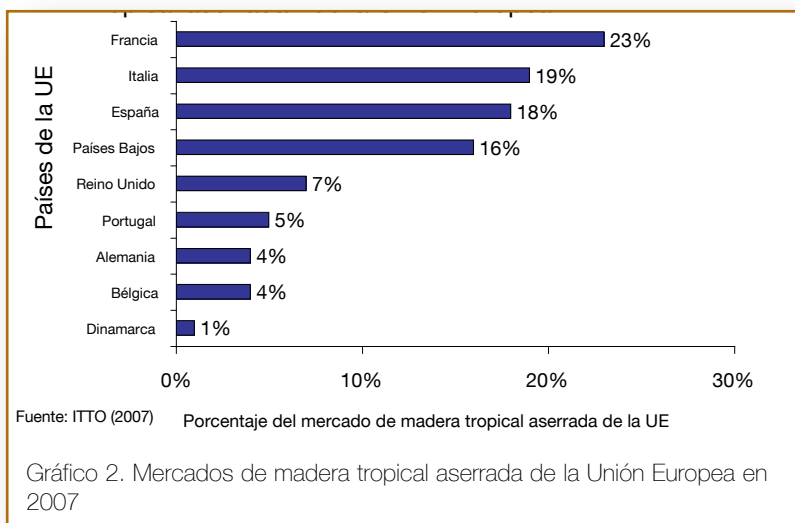


El mayor importador de la UE de madera y sus productos es el Reino Unido (13% del total de las importaciones de la UE), Italia (12%) y Alemania (12%). La mayoría del comercio de madera en la UE se realiza entre los estados miembros y ocasionalmente de Rusia, China, EE.UU. y Brasil. Las especies apreciadas por los grandes importadores de madera tropical en rollo (Francia, Portugal y los Países Bajos) son meranti (*Shorea sp*), okoumé (*Ancoumea klaineama pierre*), sipo (*Entandrophragma utile*), sapelle (*Entandrophragma cylindricum*), iroko y acajou d’Afrique (*Khaya sp*). En el caso de madera tropical aserrada, las especies importadas de preferencia de los países mencionados son meranti (*Shorea sp*), seraya blanca (*Parashorea alicata*), lauan blanco (*Pentacme contorta*), alan (*Shorea albida*), virola (*Virola sp*), balsa (*Ochroma pyramidale*), imbuia (*Phoebe porosa*), caoba (*Swietenia macrophylla*) y azobé (*Lophira sp*). En el caso de enchapado tropical son lauan blanco (*Pentacme contorta*), sipo (*Entandrophragma utile*), limba (*Terminalia superba*), okoumé (*Ancoumea*

klaineama pierre), acajou (*Khaya sp*), sapelli (*Entandrophragma cylindricum*), caoba (*Swietenia macrophylla*), palisandro rosa (*Dalbergia sp*) y varios tipos de meranti (*Shorea sp*).

Los países que dominan las exportaciones de madera tropical a la UE son China, Brasil, Indonesia y Malasia. Y en el caso de madera tropical certificada FSC son los países del oeste de África quienes actualmente están ganando terreno en la certificación y suministrando madera a un costo relativamente bajo. En los años recientes, los proveedores de madera centroamericanos de Honduras, Guatemala y Costa Rica han incrementado sus exportaciones.

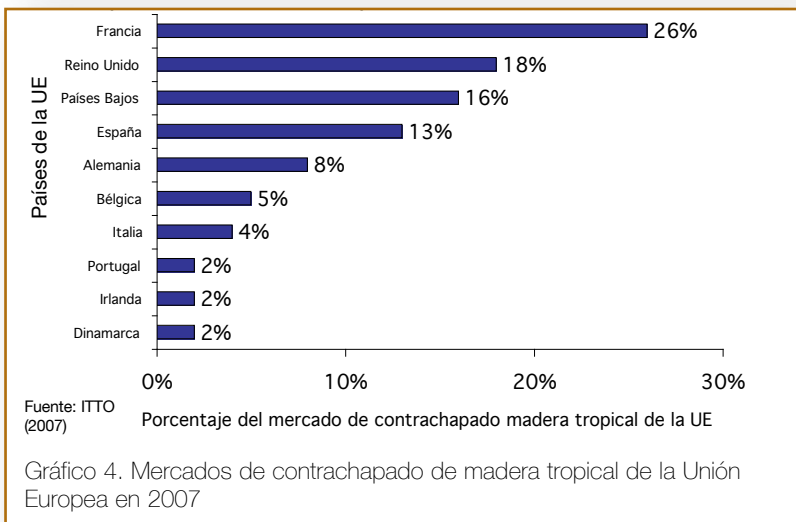
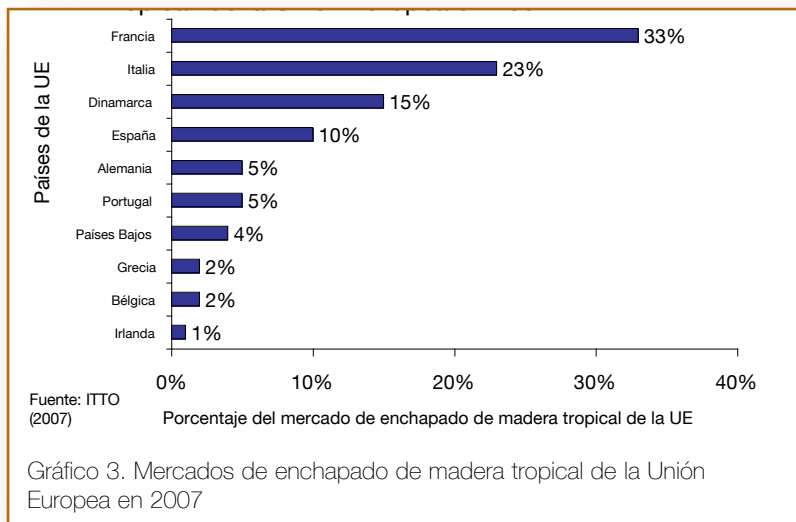
Los abastecedores de madera certificada FSC a la UE tienen mayores oportunidades ya que hoy en día existe una demanda insatisfecha de madera FSC. Una observación del comportamiento de diferentes regiones de la UE mostró que los importadores, aserraderos y tiendas al por menor del norte de Europa, generalmente están más abiertos a



tratar con nuevos proveedores de productos certificados FSC que los del sur de este continente.

En 2005, la UE empezó a desarrollar un esquema que restringe las importaciones de madera dentro de la iniciativa del FLEGT. El plan establece apoyo a la mejora de la

governabilidad de los países productores de madera y los esfuerzos para desarrollar la colaboración internacional contra la lucha del comercio de madera talada ilegalmente. Países latinoamericanos aun no participan en esta iniciativa y en el caso de hacerlo deben demostrar que la madera exportada proviene de fuentes legales.



Madera tropical certificada en el Reino Unido

Este capítulo se enfoca en el Reino Unido (RU) como un mercado potencial para madera tropical FSC centroamericana. Este país es el mayor importador de la UE de madera y sus productos. Gracias a la gran conciencia de parte de sus consumidores por productos FSC, la demanda de madera certificada FSC se ha incrementado. Para tener éxito en el mercado británico es importante diferenciarse de los grandes abastecedores de maderas tropicales, China y Brasil, proveyendo productos de alta calidad y entregando productos confiables.

El RU es el mayor importador de la UE de madera y sus productos, importando €4 billones al año equivalente a casi 70% de su demanda doméstica. A pesar de que se ha observado un crecimiento anual en las importaciones de madera y sus productos, éstas provienen en su mayoría de otros países de la UE como Suecia, Finlandia y Alemania.

Mercado potencial para madera

Los Juegos Olímpicos 2012 se llevarán a cabo en Londres (la capital del Reino Unido), razón por la cual la industria maderera está abogando para que los planificadores y proveedores analicen la posibilidad de utilizar madera en la construcción de los estadios, así como en edificios permanentes y/o temporales.

Por un lado, la ITTO reportó que en 2007 el RU importó un volumen total de 438.000 m³ de maderas tropicales, constituyendo un mercado significativo de la UE. Los dos productos de madera con mayores volúmenes importados fueron madera aserrada y contrachapado. El contrachapado representa un producto de especial interés ya que el RU es uno de los mercados más grandes en la UE de este producto.

Por otro lado, en años recientes se ha observado una baja en la demanda de



madera tropical del RU, quizás atribuidos a cambios en preferencias de maderas consumidas—de colores oscuros a claros. Los grandes proveedores de madera tropical establecidos en el mercado del RU y potenciales competidores de los exportadores centroamericanos son China, Brasil, Malasia e Indonesia. Los países centroamericanos representan una pequeña porción de las importaciones británicas y aun los mayores exportadores centroamericanos (Honduras y Costa Rica) han mostrado una baja en sus exportaciones a este país. Una manera de penetrar este mercado altamente competitivo es presentándose como un proveedor de productos de alta calidad, entregados puntualmente y capaz de mantener comunicación en el idioma inglés.

Contar con madera tropical certificada FSC es ciertamente una manera de diferenciarse de los principales competidores. Un hecho prometedor es que la demanda de madera FSC en el RU es más grande que la oferta. De manera similar a los Países Bajos, la conciencia positiva hacia los productos de madera FSC por parte de los consumidores del RU es grande. Asimismo, el país se encuentra a la cabeza en la certificación FSC. También se ha observado que los productos de madera FSC están moviéndose a los mercados principales del RU, convirtiéndose en productos disponibles en las tiendas de descuentos al por menor de DIY.

El mercado total del RU puede dividirse en los siguientes sectores: industria de empaque, muebles, marino, construcción e ingeniería civil y el de ventas al por menor DIY (mercados y centros de jardinería). Como en la mayoría de los países de la UE, la construcción profesional y el sector industrial son los segmentos de mercado más importantes, siendo la madera el producto de mayor demanda. Asimismo, el

mercado de DIY en el RU es uno de los más grandes de la UE, seguido por los centros de jardinería, indicando que ambos segmentos también son importantes.

Los importadores de maderas tropicales del RU indicaron estar interesados en comprar madera tropical certificada FSC de países centroamericanos, ya que la demanda de este producto se está incrementando. Actualmente la mayoría de la madera tropical proviene de Brasil. Las especies tropicales de interés usadas en la industria de la construcción para entarimados son ipê (*Tabebuia sp*) y massaranduba (*Manilkara bidentata*). Otras aplicaciones de estas especies son protección marina, enchapado (pisos y paredes de paneles), muebles y carpintería. La demanda de estas dos especies certificadas FSC está incrementando a un paso que supera a su oferta. Otras especies tropicales de interés en el RU en los sectores de marina, enchapado (pisos y paredes de paneles), muebles y carpintería son teca brasilera (*Dipteryx odorata*), cedro (*Cedrela sp*), teca (*Tectona grandis*) y morado (*Peltogyne porphyrocardia*). Sin embargo, cabe denotar que algunos de los compradores importan más de 100 diferentes especies, por lo tanto cualquier especie certificada FSC puede tener una oportunidad en el mercado.

A pesar de que ipê y massaranduba son las especies más comúnmente usadas en la industria de construcción, compradores han mostrado interés en otras especies que proveen similares niveles de resistencia, durabilidad y calidad. Los proveedores que puedan suplir madera y sus productos

Puntos críticos:

- Calidad
- Entrega puntual
- Comunicación en inglés

con estas características tendrán mayores oportunidades de éxito.

Es aconsejable presentar claramente al potencial comprador la disponibilidad de madera y productos de madera a ofrecer o dar indicaciones de las especies y su calidad. Otra información relevante para el comprador son los potenciales volúmenes a exportar, instalaciones de secado, posibilidades de procesamiento y transporte, y certificación FSC. De esta manera, los compradores pueden evaluar la propuesta y compararla con sus actuales requerimientos de productos.

Los exportadores deben de tomar en cuenta que la madera a exportar debe ser de

muy alta calidad debido a que el mercado británico es bastante conservador y los productos deben ser libres de defectos. Muchas compañías indican que la mínima calidad a importar es FAS (mayor grado de calidad usado en EE.UU). En Europa, a este grado de calidad se le llama 'A'. Otro punto importante es que la entrega tiene que ocurrir de la manera acordada (a tiempo y con el producto de la calidad esperada) debido a que el importador a su vez debe entregar el pedido a su respectivo cliente evitando retrasos en la cadena de distribución. Finalmente, se debe tomar en cuenta que toda la información debe presentarse en idioma inglés. Se espera que el exportador cuente con suficiente fluidez al abordar el mercado británico.

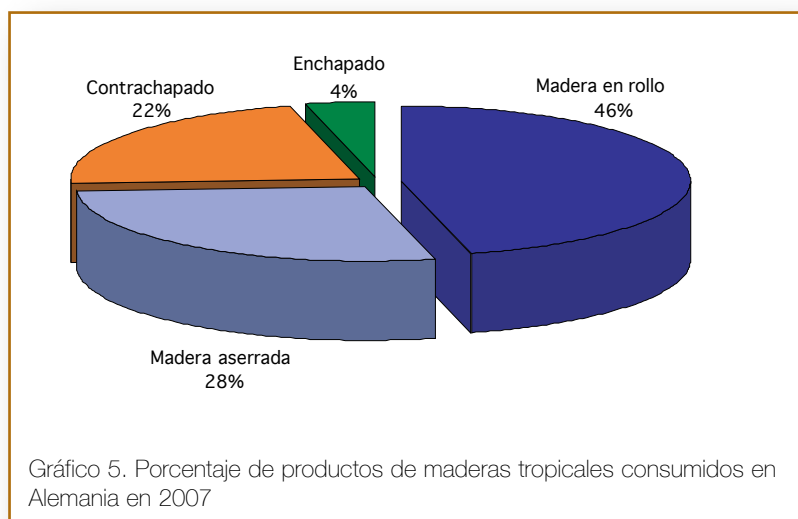


Madera tropical certificada en Alemania

Alemania cuenta con la mayor demanda industrial de madera y productos de madera de la UE (Gráfico 5), razón por la cual este capítulo está dedicado a informar sobre las oportunidades de exportación de madera tropical a este país. A pesar de que la demanda de madera tropical aun es pequeña, está creciendo rápidamente— hecho que también está ocurriendo con la madera certificada FSC. Para beneficiarse de estas tendencias, los exportadores deben prestar atención a puntos como la calidad y confiabilidad, además de cumplir con estándares y regulaciones internacionales. Una estrategia de diferenciación de los grandes proveedores, Indonesia y China, puede ser enfocarse en suplir la demanda insatisfecha de madera certificada FSC en el mercado alemán.

Alemania cuenta con la demanda industrial de madera y sus productos más grande de la UE y ha mostrado un crecimiento sostenido en su demanda. A pesar de que la demanda de madera tropical también ha incrementado, la posición de liderazgo de la demanda industrial de este país no se refleja en su demanda de madera tropical que sólo asciende alrededor de 232.000 m³ por año.

El grupo de productos que provee las mayores oportunidades es la madera en rollo, esto debido a que Alemania es el mercado más grande de este tipo de producto en la UE, el tercer más grande del mundo y con una demanda creciente. También se ha observado un incremento en la demanda de enchapado tropical, indicando posibilidades de exportación también para este grupo de productos.





Alemania es el tercer mayor importador de madera de la UE—importando más de €3,5 billones por año. De estas importaciones, un estimado de 509 millones de m³ son maderas tropicales (datos 2007). Los proveedores líderes de madera tropical son Indonesia, China y Brasil, que a su vez constituyen la competencia de los exportadores centroamericanos. Aún representando una pequeña parte de las importaciones de madera a Alemania, las importaciones de Costa Rica han incrementado durante los años recientes.

El mercado alemán de madera puede dividirse en los siguientes sectores: empaque industrial, muebles, marítimo, construcción e ingeniería civil y ventas por menor (tiendas DIY y centros de jardinería). Como en muchos países de la UE, el sector de construcción e ingeniería civil son los más importantes. Sin embargo, comparado con otros países de la UE, las tiendas de DIY son también importantes en el mercado alemán, representando uno de los mercados más grandes en la UE. Mucha de la madera tropical dura importada a Alemania es destinada al sector de muebles.

Los consumidores alemanes son cada vez más conscientes de los problemas de tala ilegal e insostenible en los países tropicales. Esto ha dado como resultado a un crecimiento de la demanda de productos de madera certificada. En Alemania, ambas certificaciones PEFC y FSC son populares. El Ministerio Federal de Medio Ambiente de Alemania ha proporcionado un fuerte soporte político a la certificación FSC. De hecho, en marzo de 2007 el Gobierno Federal Alemán lanzó un esquema de compras y una guía para el consumidor para la compra de madera y sus productos, provenientes de fuentes legales y sostenibles. A pesar de que el porcentaje del mercado alemán atribuido a madera FSC es aun pequeño, se espera que crezca al mismo tiempo que incrementa la popularidad del sello entre los consumidores alemanes. Como la actual demanda de madera certificada FSC es insatisfecha en el mercado alemán, las oportunidades para proveerla son muchas.

Las especies de madera tropical importadas más populares son wawa (*Triplochiton scleroxylon*), niangon (*Tarrietia densiflora*), sapelle (*Entandrophragma cylindricum*), sipo (*Entandrophragma utile*) y koto

(*Pterygota sp*). No obstante, existe una tendencia continua de sustituir las maderas tropicales duras por maderas templadas duras y blandas. Las preferencias de los consumidores alemanes están cambiando de maderas de tipos oscuros (como la caoba) a maderas de colores más claros, (como el roble y otro tipo de maderas duras templadas) y maderas blandas. Varios de los importadores de madera tropical alemanes indicaron tener interés en importar de Latinoamérica jatobá (*Hymenaea courbaril*), ipê (*Tabebuia sp*) y teca (*Tectona gradis*). Los productos en los que estas especies están siendo utilizadas varían de entarimados a cubiertas de ventanas y madera de jardín. No obstante, los compradores mencionaron también estar interesados en otras especies.

Puntos críticos:

- Calidad
- Confiabilidad de cumplimiento de contrato

La mejor manera de contactar a los compradores es mostrando los productos

o proporcionando una clara descripción de ellos para que los importadores alemanes puedan evaluar si les interesaría hacer negocios. Las compañías importan una gran cantidad de diferentes especies y están anuentes a probar otras nuevas. Actualmente, el principal país proveedor es Brasil, pero los importadores manifestaron estar interesados en importar productos de madera certificada FSC de Centroamérica.

Cuando se comercia con compañías alemanas, la calidad del producto es un punto crítico ya que los consumidores alemanes demandan madera de alta calidad y con mínimos defectos. A la par de la calidad está la confiabilidad, traducida en entrega del producto en el tiempo y de la calidad acordados en el contrato de venta. Los criterios a cumplir se resumen en mantener un gran profesionalismo, clara comunicación, cumplimiento de responsabilidades, consistencia de calidad y entrega a tiempo, además de cumplir con regulaciones y estándares internacionales.



Madera tropical certificada en los Países Bajos

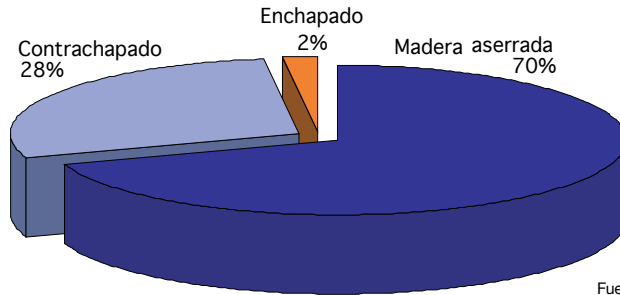
Los Países Bajos son importadores relativamente grandes de la UE y pioneros en la certificación FSC. La conciencia de sus consumidores con respecto a la sostenibilidad de la procedencia de la madera es alta. Por lo tanto, existe una gran oportunidad para el abastecimiento de madera tropical FSC a estos países. Sin embargo, los exportadores centroamericanos deben estar al tanto de la fuerte competencia de países como Malasia, Indonesia y Brasil—actualmente son los mayores proveedores de madera tropical de los compradores neerlandeses. Para competir, los exportadores deben prestar especial atención a puntos críticos como entrega puntual, transporte confiable, conocimiento de mercado, calidad y especificaciones de producto para tener éxito penetrando este mercado.

A pesar de que los Países Bajos son países pequeños con una poca demanda industrial de madera, comparada con otros países de la UE, tienen una demanda grande de madera

tropical. En el agregado de la industria maderera de la UE representa sólo un 1% del total de la demanda, pero 14% de la demanda de madera tropical. Esto implica que los Países Bajos importan de países fuera de la UE una porción relativamente grande. Además, la demanda de madera tropical constituye alrededor de 667.000 m³ anuales y se han observado tendencias de crecimiento. Como se aprecia en el Gráfico 6, los productos más importantes son la madera aserrada y el contrachapado. Los Países Bajos son el cuarto mercado más grande de madera tropical aserrada y el tercero de contrachapado tropical en la UE.

Además, son el sexto país de mayores importaciones de madera y sus productos de la UE. En 2006 importó casi €2 billones. La ITTO estimó que las importaciones de 2007 fueron de 675 m³. Los dos proveedores principales de madera tropical de los Países Bajos son Malasia e Indonesia—principales competidores de los exportadores





Fuente: ITTO (2007)

Gráfico 6. Porcentaje de productos de maderas tropicales consumidos en los Países Bajos en 2007

centroamericanos. Brasil también es un proveedor significativo y gracias a sus vastos recursos pueden proveer madera en grandes cantidades. A pesar de que países centroamericanos como Honduras y Costa Rica cuentan con una pequeña porción de las importaciones neerlandesas, las cantidades provenientes de estos países han incrementado durante los recientes años.

El mercado neerlandés de madera puede dividirse en los siguientes sectores: empaque industrial, muebles, marítimo, construcción e ingeniería civil, tiendas al por menor de DIY y centros de jardinería. Como en otros países de la UE, los sectores de construcción y de ingeniería civil son los más importantes y representan el rubro más fuerte de la demanda de la madera de los Países Bajos.

Los Países Bajos junto con el Reino Unido son pioneros en la certificación FSC. El grupo de trabajo nacional FSC es muy activo en sus labores de incrementar conciencia del sello FSC y ha liderado a que los productos manufacturados con madera sostenible obtengan precios premium. Cabe mencionar que la demanda de productos de madera

FSC en las tiendas de DIY está creciendo. Esta tendencia se observó primero en artículos de jardín, sin embargo, ahora se aplica a otros productos de madera. El grupo de productos más importante con respecto a productos de madera FSC son aglomerados, madera aserrada y madera para jardín y en una menor cantidad pisos de parquet, puertas, marcos de ventanas y contrachapado.

La especie de madera tropical más popular en el mercado neerlandés es el meranti (*Shorea sp*), que proviene generalmente de Malasia e Indonesia. Sin embargo, varios importadores neerlandeses expresaron su interés en madera tropical certificada FSC proveniente de Centroamérica. Las especies de interés mencionadas fueron ipê (*Tabebuia sp*), massaranduba (*Manilkara bidentata*), itaúba (*Mezilaurus itauba*) y angelim pedra (*Hymenolobium excelsum*). Estas especies son utilizadas en una amplia gama de productos que van desde entarimados, cubiertas de ventanas hasta madera para jardín. No obstante, debido al alza en la demanda de madera certificada, los importadores neerlandeses están interesados

en cualquier especie certificada FSC (incluyendo nuevas) siempre y cuando la madera sea de alta calidad (grado de calidad FAS).

La mejor manera de empezar a comercializar con los importadores neerlandeses es contactándolos para proporcionar información detallada de la madera y productos de madera a ofrecer. Los importadores quieren información específica de las especies, la calidad, las instalaciones de secado, el nivel de procesamiento y el precio. Con todos los factores en la mesa, es más fácil para los importadores evaluar posibilidades de comercio. Generalmente éstos no tienen requerimientos mínimos de volúmenes a importar, aunque algunos indicaron requerir por lo menos un contenedor.

Puntos críticos:

- Entrega puntual
- Transporte confiable
- Conocimiento de mercado
- Calidad
- Especificaciones de producto

Al exportar madera a los Países Bajos es importante prestar atención a los siguientes puntos críticos:

- Los exportadores deben ser capaces de entregar la madera de la manera acordada con los importadores, esto implica entregarla a tiempo y en las cantidades acordadas, ya que el importador tiene a su vez que cumplir con sus propios compradores de madera.
- Es importante elegir un medio de transporte confiable para que la mercadería llegue sin daños a su destino final.
- Tomar en cuenta que la comunicación con los compradores es más fácil cuando se está bien informado del mercado neerlandés. Este es un ejemplo de cómo prevenir malentendidos del tamaño y calidad de la madera.
- La calidad es un aspecto de especial importancia en el mercado de la madera en los Países Bajos que se puede convertir en un cuello de botella cuando el importador mide la calidad de manera diferente que el exportador. Cabe recalcar que en estos países no existe mercado para la madera de baja calidad.
- Finalmente, es importante ser capaz de proveer información exacta y detallada sobre los productos que se ofrecen.



Madera en otros países de la **Unión Europea**

Los capítulos anteriores se enfocaron en los mercados que proporcionan las mayores oportunidades para mercadear madera tropical FSC y este capítulo en otros mercados con oportunidades más pequeñas. Se presta especial atención a Francia e Italia que son los mercados más grandes para madera tropical de la UE. Sin embargo, en estos dos países las oportunidades de éxito con madera certificada FSC son bajas.

Francia

Francia puede ser un interesante mercado objetivo para madera tropical ya que el mismo constituye el mercado más grande de madera tropical de la UE, con un consumo anual de alrededor de 1,2 millones de m³—cantidad que representa un cuarto del total de la demanda de madera tropical de la UE. Francia es además el mercado más grande para todos los grupos de productos.

El producto que representa la mayor demanda industrial en Francia, en términos de volumen, es la madera aserrada seguida por madera en rollo. Además de ser el país con el mercado de madera más grande, también es el mayor importador de madera en la UE. Con importaciones anuales de €2,5 billones, Francia es el cuarto importador más grande de la UE de madera en general. En cuanto a madera tropical, en 2007 el país importó 976.000 m³. Los principales proveedores, afuera de los países de la UE, son Brasil (6% del total de las importaciones de madera tropical), Gabón, Rusia y China. Otros países con menor representación en las importaciones francesas son Camerún, Indonesia, Congo y Malasia. Los países mencionados representan la competencia de los potenciales exportadores de madera centroamericanos (Cuadro 1). Las especies de madera tropical que



Francia importa actualmente son okoumé (*Ancoumea klaineama pierre*), iroko, sapelli (*Entandrophragma cylindricum*), acajou d’afrique (*Khaya sp*), sipó (*Entandrophragma utile*), meranti (*Shorea sp*), virola (*Virola sp*), seraya blanca (*Parashorea sp*), lauan blanco (*Pentacme contorta*), alan (*Shorea sp*), balsa (*Ochroma pyramidale*), imbuia (*Phoebe porosa*), limba (*Terminalia superba*), caoba (*Swietenia macrophylla*) y palisandro rosa (*Dalbergia sp*).

Cuadro 1. Importaciones francesas de madera proveniente de Centroamérica en 2006.

País	Valores importados (€ miles)	Volumen importado (toneladas)	Incremento anual en valor (2002–2006)
Honduras	422	499	-10%
Costa Rica	321	121	16%

Fuente: Eurostat (2007)

A pesar de que Francia constituye un gran mercado de madera, presenta bajo interés en importaciones de madera certificada FSC ya que ésta certificación es raramente reconocida entre las industrias y consumidores de productos de madera franceses. El país tiene un gran compromiso con la certificación PEFC. Sin embargo, es importante denotar que en años recientes la demanda de madera producida sosteniblemente ha incrementado significativamente en Francia, proveyendo algunas oportunidades para otros esquemas de certificación en los años por venir.

Italia

Italia es un mercado mediano de madera en general, pero grande para madera tropical. Representa alrededor de 17% del total de la demanda de madera tropical de la UE, con un consumo anual estimado de 786 m³.

Los dos productos de maderas tropicales de mayor demanda son la madera aserrada y el enchapado (usado para la industria de muebles). En contraste con muchos otros países de la UE, la demanda de Italia de madera tropical ha incrementado en años recientes.

A su vez, Italia es el segundo importador más grande de madera en general de la UE. Con importaciones anuales de casi €4 billones. A pesar de que la mayoría de la madera importada proviene de Austria y Alemania, los reales competidores de exportadores centroamericanos (Cuadro 2) son Camerún, China, Costa de Ivory, Brasil, Gabón e Indonesia.

El mayor proveedor centroamericano es Guatemala y aunque sus exportaciones representan una pequeña parte de las importaciones italianas, los volúmenes exportados han aumentado indicando oportunidades para las maderas tropicales en Italia. De acuerdo a la ITTO en 2007, Italia importó alrededor de 706 m³ de maderas tropicales mostrando un incremento considerable del 38% comparado con el año 2006.

Cuadro 2. Importaciones italianas de madera proveniente de Centroamérica en 2006.

País	Valores importados (€ miles)	Volumen importado (toneladas)	Incremento anual en valor (2002–2006)
Guatemala	1.053	585	20%
Honduras	14	8	-36%
Costa Rica	9	9	-52%
Panamá	6	11	0%

Fuente: Eurostat (2007)

No obstante, el porcentaje del mercado para madera certificada FSC en Italia sigue siendo bastante pequeño. El gobierno italiano es partidario de ambos sellos FSC y PEFC,

indicando que los consumidores italianos son más conscientes del sello FSC que los franceses. Otro punto a favor es que la conciencia de los consumidores sobre los problemas de la tala ilegal e insostenible en países tropicales está creciendo, por lo que se espera que la demanda de madera FSC crezca en los siguientes años. Asimismo, las tiendas al por menor están incrementando sus ventas de madera FSC y creando conciencia en sus consumidores de la existencia del producto.

Otros países

Otros países de la UE no representan mercados significativos para la madera FSC. Sin embargo, es interesante mencionar que España constituye el mercado más grande de madera tropical—madera en rollo y aserrada. Este país cuenta con el 13% del mercado total de madera tropical de la UE y su demanda incrementó entre los años 2006 y 2007. Además, importa volúmenes relativamente grandes de Centroamérica. El proveedor centroamericano más grande de España es Honduras, que exportó €1 millón (1,2 mil toneladas) en 2006. Otros países proveedores son Costa Rica (€217.000), Guatemala y Panamá. Con excepción de Costa Rica, las importaciones

mencionadas por país decrecieron durante los años recientes. España puede ser un mercado interesante para los exportadores centroamericanos. El idioma español podría hacer la comunicación más fácil y eficiente, sin embargo, el porcentaje del mercado FSC en este país es reducido.

La región escandinava también puede ser de interés. Los países miembros de esta región que tienen una alta demanda de madera y productos de madera son Suecia y Finlandia. No obstante, son importadores bastante pequeños y autosuficientes. Estos dos países cuentan con el área forestal más grande de Europa, su demanda de madera tropical es muy baja al igual que de madera FSC.

Los países de Europa del Este son mercados pequeños y sus consumidores no tienen capacidad de compra. Sin embargo, sus economías están creciendo y con ellas la demanda de madera. Por ejemplo, las importaciones de madera tropical de Rumania y Eslovenia han incrementado significativamente durante los años recientes. Sin embargo, Europa del Este es aun un mercado pequeño con poca conciencia de la madera FSC.



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 eco-productos 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: 978-9977-57-496-7



9 789977 574967