

El mercado estadounidense de productos de madera tropical

Los fabricantes de EE.UU. sienten los efectos de las crecientes importaciones de productos de madera tropical

por **Håkan Ekström¹**
y **Alberto Goetzl²**

¹Wood Resources International LLC

²Seneca Creek Associates

EE.UU. consume solamente un porcentaje muy pequeño de los productos de madera tropical del mundo a pesar de ser uno de los principales productores, consumidores e importadores mundiales de productos de maderas duras. En 2006, el valor de las importaciones de estos productos en el país ascendió a aproximadamente 3.600 millones de dólares. Esta cifra, que no incluye muebles ni productos de carpintería de construcción, es más del doble del total alcanzado cinco años atrás. Sólo alrededor del 30% de las importaciones de productos de maderas duras de EE.UU. son de origen tropical.

Súbito aumento en las importaciones de productos de madera tropical de China

Gran parte del aumento de las importaciones se debió al alza registrada en la producción de bajo costo de países como China, Brasil e Indonesia. Para muchos productos de maderas duras, las fuentes de suministro de EE.UU., que anteriormente eran nacionales, pasaron a ser del extranjero. Esta tendencia es particularmente cierta para los contrachapados, pisos y molduras, como consecuencia de la gran expansión de la capacidad de producción de China en los últimos años. El valor de las importaciones de productos de madera tropical (excluidos los muebles de madera) dirigidas a los Estados Unidos en 2006 fue de aproximadamente 1.600 millones de dólares (ver Cuadro 1). Pese a su importante participación en las importaciones, el consumo nacional de productos de maderas duras tropicales representa menos del dos por ciento del consumo total de estas maderas en EE.UU.

Las especies de madera tropical son utilizadas en importantes mercados específicos, generalmente en los segmentos más



Mercados de alto nivel: Armarios de cocina y puertas fabricados con *Tectona grandis* (teca).

Fotografía: gentileza de Scottiedog Woodworks

altos del mercado de muebles, ebanistería, pisos, carpintería arquitectónica, terrazas de madera (decks) y molduras. Otros mercados específicos incluyen ciertas aplicaciones industriales especializadas, por ejemplo, para usos marinos o cajas de camiones. En algunas aplicaciones, las especies tropicales compiten directamente con las especies nacionales de zonas templadas como roble, arce, abedul y cerezo. Para algunos usos, tales como la construcción de barcos y decks, la madera tropical tiene muchas ventajas singulares. Las especies de madera tropical a menudo compiten con éxito con las especies nacionales de EE.UU. debido a sus propiedades y cualidades estéticas únicas.

En el presente artículo se describen con más detalle otros tres segmentos del mercado que son de especial interés para los proveedores de productos de maderas duras tropicales (contrachapados, madera aserrada y pisos).

Duplicación de las importaciones de contrachapados de madera dura

El mercado de contrachapados de EE.UU. es enorme, con un total estimado de 18 millones de m³ en 2005. Sin embargo, tres cuartos del consumo de contrachapados en el país es de maderas blandas, fundamentalmente con fines estructurales. Si bien el sector manufacturero es extenso, EE.UU. aún importa más del 22% de sus necesidades, principalmente de Asia y América Latina. A diferencia de los contrachapados de maderas blandas, que han perdido parte de su mercado a los tableros de fibra orientada (OSB) en el sector de paneles estructurales, la demanda general de los contrachapados de maderas duras se ha mantenido bastante estable en los últimos cinco años.

Las importaciones de contrachapados de maderas duras representan un porcentaje cada vez mayor del consumo total. El valor de las importaciones estadounidenses de contrachapados de maderas duras subió de 1.000 millones de US\$ en 2003 a

Tendencias

Cuadro 1: Valor de las importaciones de productos de madera tropical en EE.UU., 2002–2006 (millones de US\$)

	2002	2003	2004	2005	2006	CAMBIO (%)	
						05/06	02/06
MADERA EN ROLLO	0.8	0.8	1	0.7	0.9	29	13
MADERA ASERRADA	160	163	218	252	274	9	71
CONTRACHAPADOS	322	326	547	476	531	12	65
CHAPAS	31	32	36	41	40	-2	29
PISOS	43	66	131	185	146	-21	240
MOLDURAS	52	54	77	78	81	4	56
CARPINTERÍA DE CONSTRUCCIÓN	266	285	372	419	509	21	91
MD TROPICALES, TOTAL	875	927	1382	1452	1582	9	81

Fuentes: Datos aduaneros de EE.UU., estimaciones de Seneca Creek

casi 2.000 millones en 2006. Al igual que con muchos otros cambios registrados en el mercado de productos básicos, China es la principal fuerza impulsora de estos aumentos. De un nivel prácticamente nulo de importaciones provenientes de China en 2001, ese país ahora exporta más de 2,3 millones de m³ de contrachapados de maderas duras tropicales y templadas a los Estados Unidos (ver Gráfico 1). Otros importantes proveedores de contrachapados de maderas duras en los últimos años han sido Malasia, Indonesia y Brasil. Los contrachapados de maderas duras tropicales, que con frecuencia se utilizan para la fabricación de pisos, productos de ebanistería o muebles, típicamente tienen una chapa externa de madera tropical y alma de álamo, pino, madera de caucho o eucalipto. Las especies tropicales más comunes son *Shorea* spp. (meranti) de Malasia, *Aucoumea klaineana* (okoumé) de África, *Dipterocarpus* spp. (keruing) de Malasia y Myanmar, y *Dryobalanops* spp. (kapur) de Malasia.

Las empresas de Estados Unidos tienen múltiples quejas acerca de la madera terciada de China: 1) se vende a precios artificialmente bajos debido a los subsidios del gobierno chino; 2) se exporta con etiquetado fraudulento; 3) se clasifica erróneamente para evitar los aranceles; y 4) se fabrica a partir de trozas extraídas ilegalmente del sudeste asiático.

Los fabricantes de contrachapados de EE.UU. están sintiendo claramente los efectos del súbito aumento registrado en las exportaciones chinas y han cuestionado las prácticas de los fabricantes y exportadores de contrachapados de ese país. Las empresas de Estados Unidos tienen múltiples quejas acerca de la madera terciada de China: 1) se vende a precios artificialmente bajos debido a los subsidios del gobierno chino; 2) se exporta con etiquetado fraudulento; 3) se clasifica erróneamente para evitar los aranceles; y 4) se fabrica a partir de trozas extraídas ilegalmente del sudeste asiático. Además, existen críticas de que esta madera terciada emite niveles más altos de formaldehído que la producida en EE.UU. El gobierno estadounidense ha presentado una solicitud oficial a la Organización Mundial del Comercio (OMC) sobre los subsidios a la industria manufacturera de China y el Senado de Estados Unidos ha pedido que se realice un estudio gubernamental sobre las condiciones competitivas que afectan a la industria

manufacturera de pisos y contrachapados de maderas duras en EE.UU.

Para mantener o aumentar su participación en el mercado de EE.UU., los fabricantes de contrachapados de madera dura tropical deben estar al corriente de las normas voluntarias HPVA para este producto, concentrarse en la calidad del producto, reducir la emisión de formaldehído (especialmente para la venta de productos en el estado de California, donde se esperan normas más estrictas), trabajar más estrechamente con las fuentes de información sobre el mercado de EE.UU., e introducir las especies poco conocidas que puedan teñirse fácilmente. A fin de invertir en calidad, es importante trabajar durante toda la cadena de producción. Entre las medidas importantes que deben tomarse se incluyen mantener una calidad constante de las chapas, asegurar una mejor supervisión del proceso de encolado y un estricto control del contenido de humedad (con frecuencia menos del 12%), garantizar la uniformidad de las dimensiones y un suministro confiable para el cliente, y, por último, realizar las entregas puntualmente y responder sin demora a las quejas del cliente.

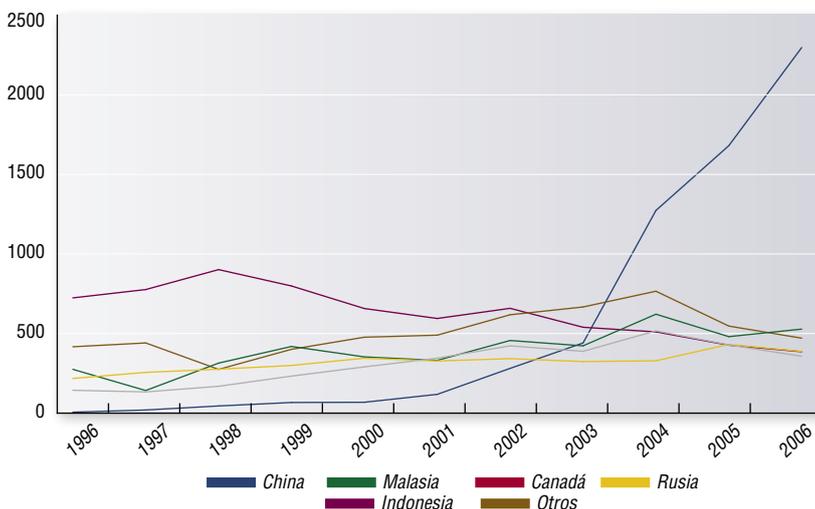
Las especies tropicales: menos del 2% de la demanda de madera dura aserrada

El consumo total de madera dura aserrada en EE.UU. alcanzó un promedio de aproximadamente 25 millones de m³ en los últimos diez años, con fluctuaciones sorprendentemente pequeñas durante ese período. La demanda registró un súbito aumento por un breve período en 1999 y 2000 durante la era del “punto-com”, cuando la demanda de muebles y pisos aumentó el consumo de madera dura aserrada a 28,5 millones de m³. Estados Unidos depende fundamentalmente de las fuentes nacionales de madera dura y muy pocas importaciones. En 2006 se importó menos del 7% del consumo, ó 1,6 millones de m³ (incluyendo las maderas duras tropicales y templadas), mientras que el total de las importaciones alcanzó un valor de más de 710 millones de dólares (ver Gráfico 2). De hecho, EE.UU. ha sido un exportador neto de madera dura aserrada durante muchos años. Los principales usos finales de la madera dura de alta calidad son muebles y reformas, mientras que gran parte de la madera de baja calidad se consume en el sector industrial.

Los volúmenes de importación de madera dura aserrada a los EE.UU. el año pasado bajaron con respecto al nivel récord de 1,9 millones de m³ alcanzado en 2005, pero siguieron representando el doble de las importaciones registradas diez años atrás. El mayor aumento de las importaciones en los últimos años tuvo lugar para las especies de maderas duras templadas. Sin embargo, la madera dura aserrada de origen tropical representó el 21% de las importaciones de maderas duras en volumen y el 38% del valor en 2006. Canadá es, por un amplio margen, el principal proveedor de madera dura aserrada de los EE.UU., con un 54% de las importaciones totales en 2006. Alemania es el segundo proveedor de maderas duras templadas, en particular roble y haya, representando alrededor del 4% del total de importaciones.

El crecimiento de China

Gráfico 1: Importaciones de contrachapados de maderas duras en EE.UU., 1996–2006 (‘000 m³)





En demanda: Piso de jatoba, comercializado también como cerezo brasileño (*Hymenea* spp.).
Fotografía: gentileza de Scottiedog Woodworks

En general, los importadores y distribuidores son optimistas con respecto a las perspectivas de la madera dura tropical importada, aunque el debilitamiento de la actividad de la construcción y la vivienda traerá aparejada una reducción de la demanda de este producto a corto plazo. Si bien sigue representando una porción muy pequeña del consumo de madera dura aserrada en los Estados Unidos, el uso de madera tropical ha registrado un firme aumento y se ha extendido el empleo de las especies tropicales en aplicaciones tales como decks y pisos.

Brusca caída de las importaciones de caoba del Brasil

La mayor parte de la madera tropical importada por EE.UU. proviene de América Latina. Otras regiones proveedoras importantes son el sudeste asiático (Malasia e Indonesia) y África Occidental (principalmente Ghana y Camerún). La caoba (*Swietenia* spp.) durante mucho tiempo ha sido la especie tropical más solicitada, así como una de las especies más costosas importadas en los Estados Unidos. Históricamente, Brasil era el principal proveedor de esta madera, pero las restricciones comerciales redujeron la mayoría de las exportaciones. Perú, en cambio, ha ocupado el lugar de Brasil como principal proveedor de caoba y en los últimos años, la madera aserrada de esta especie se ha obtenido también de Bolivia y algunos otros países latinoamericanos.

Las importaciones de caoba sufrieron una brusca caída después de su inclusión en el Apéndice II de la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas (CITES) en 2003. La inclusión de la especie en dicho apéndice implica que se necesita un permiso oficial de EE.UU. para las importaciones y un certificado del país exportador garantizando que la exportación del producto no es perjudicial para la supervivencia de la especie y que el producto se obtuvo en cumplimiento de todas las leyes nacionales pertinentes.

Recién ahora se está comenzando a percibir el impacto total de la escasez de *Swietenia macrophylla* (caoba de hoja ancha), ya que los fabricantes han estado utilizando cantidades importantes de existencias acumuladas antes de producirse la reducción de las exportaciones. Los fabricantes de muebles y pisos, así como las plantas industriales y talleres, están comenzando a utilizar productos sustitutos, inclusive especies menos costosas como *Entandrophragma cylindricum* (sapele) y *Entandrophragma utile* (sipo, comercializada también como utile o caoba africana). Otras especies comunes importadas de Latinoamérica son *Tabebuia* spp. (ipe) y *Peltogyne* spp. (nazareno).

Los productores de madera aserrada tropical deben conocer las normas de clasificación de la Asociación Nacional de Madera Dura Aserrada (NHLA, por sus siglas en inglés) para lograr un mayor éxito en el mercado estadounidense, así como trabajar en estrecha colaboración con los importadores para poder exportar las dimensiones requeridas por los fabricantes de pisos, decks y muebles. Los exportadores pueden también aumentar el valor de la madera exportando madera seca en hornos (preferentemente con un contenido de humedad inferior al 10%) y ofreciendo productos de calidad constante y dimensiones uniformes.

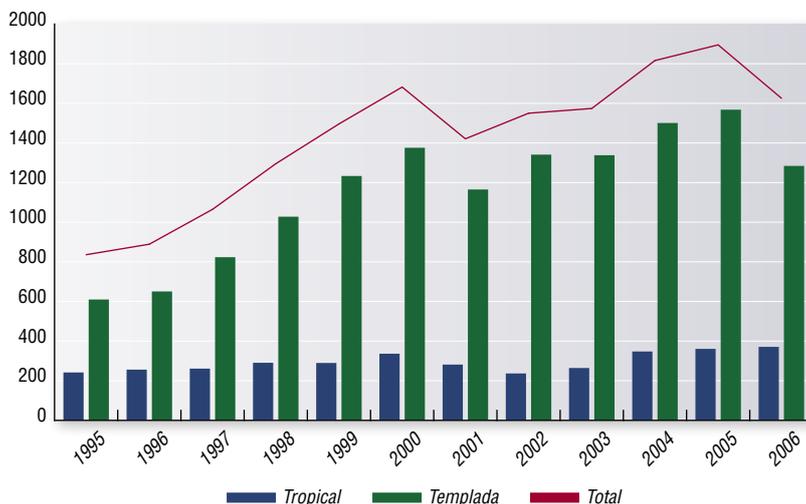
Desafío para los pisos tradicionales de roble

El mercado estadounidense de pisos de madera ha crecido con bastante firmeza desde el segundo semestre de 1990. Las estadísticas gubernamentales reflejaron un valor de alrededor de 2.000 millones de dólares para el mercado de pisos de maderas duras, pero otras investigaciones sugieren que podría ser más alto. La mejor estimación de las ventas de pisos de maderas duras en 2005 es del orden de los 2.500 millones de dólares y las ventas de pisos laminados del orden de los 1.500 millones de dólares. Dado que los pisos laminados se venden a la mitad de precio, este producto ha superado a los pisos de maderas duras en volumen.

A mediados de la década del noventa, las importaciones de pisos de maderas duras a los Estados Unidos eran insignificantes, con un total de alrededor de US\$20 millones anuales. En 2005, las importaciones de pisos de maderas duras alcanzaron un total de US\$371 millones y los pisos laminados agregaron US\$667 millones. El gran cambio se produjo entre 2002 y 2005, cuando China drásticamente multiplicó por diez sus exportaciones dirigidas al mercado de EE.UU., pasando de US\$15 millones a US\$140 millones. Con la caída registrada en

Firme y constante

Gráfico 2: Importaciones de madera dura aserrada en EE.UU., 1995–2006 ('000 m³)



Fuente: Datos aduaneros de EE.UU.

2006 en el mercado de la vivienda de EE.UU., la demanda de pisos disminuyó ligeramente y las importaciones chinas se redujeron a alrededor de US\$115 millones. Las importaciones totales de pisos de maderas duras en 2006 alcanzaron un valor de US\$347 millones.

China produce alrededor de un tercio del total de pisos de maderas duras importados

Si bien China en los últimos años ha suministrado alrededor del 30% de todas las importaciones en valor, varios países productores de maderas tropicales, tales como Brasil, Taiwán e Indonesia, se han beneficiado también con el mayor interés en obtener productos para pisos fuera de EE.UU. Aproximadamente un tercio de las importaciones de pisos es suministrado por países productores de la OIMT, en particular, Malasia, Indonesia y Brasil.

... se considera que en aproximadamente el 65% de las importaciones totales de pisos de maderas duras en EE.UU. y el 80% de las importaciones estadounidenses de pisos chinos se utilizan especies de madera tropical.

China exporta productos para pisos tanto de especies de madera dura tropical como templada producidos primordialmente con madera en troza y aserrada importada. Esto incluye especies nacionales de EE.UU., que se exportan a China como madera aserrada para su transformación en productos para pisos y luego se vuelven a reexportar al mercado de Estados Unidos, y también especies tropicales y templadas de Asia, América Latina y África. Sobre la base de las entrevistas y actividades de campo realizadas para esta evaluación, se considera que en aproximadamente el 65% de las importaciones totales de pisos de maderas duras en EE.UU. y el 80% de las importaciones estadounidenses de pisos chinos se utilizan especies de madera tropical. Esta estimación tiene en cuenta el hecho de que las empresas de pisos de Europa y, en menor medida, Canadá producen también parte de los pisos de madera tropical exportados al mercado de EE.UU.

Si bien *Quercus* spp. (roble) tradicionalmente ha sido la especie escogida para los pisos de madera en EE.UU., la demanda se ha diversificado para abarcar una gama más amplia de especies, inclusive muchas especies tropicales exóticas. Entre las especies tropicales más populares se destacan *Hymenaea* sp. (jatoba), sapele y caoba. La jatoba, comercializada también como cerezo brasileño, individualmente tiene la mayor participación en el mercado de pisos importados, con un porcentaje estimado del 8%. La especie *Intsia bijuga* (merbau) del sudeste asiático solía importarse a los Estados Unidos, pero hoy sólo representa un volumen insignificante de las ventas de pisos.

La investigación del mercado realizada por la organización Metafore muestra que existen oportunidades para que los proveedores de productos para pisos de maderas duras tropicales aumenten sus ventas en EE.UU., especialmente para los tableros de ancho fijo y productos de pisos precabados. En particular, las especies de color claro que pueden teñirse fácilmente a colores uniformes tienen gran potencial. Esta tendencia hacia un uso más alto de productos precabados creará perspectivas excelentes para los proveedores que puedan

suministrar especies tropicales poco conocidas de calidad uniforme.

Si bien existen oportunidades para aumentar la exportación de pisos de maderas duras tropicales a EE.UU. promoviendo la madera certificada, la madera de plantaciones y la comercialización de nuevas especies poco conocidas, hay también importantes obstáculos que impiden aumentar la participación de las maderas tropicales en el mercado. Algunos grandes importadores de productos de maderas duras en EE.UU. consideran que la certificación de la madera no ayudará mucho a su comercialización, ya que una gran parte del público general desconfía de toda la madera proveniente de las regiones tropicales del mundo, sea o no certificada.

Desafíos y oportunidades del futuro

Los productores y exportadores de productos de madera tropical se enfrentarán a una serie de desafíos en el mercado estadounidense en los próximos años. Habrá una mayor presión de parte de los grandes minoristas para asegurar la legalidad de las fuentes de madera. Ciertos productos planos de madera deberán también cumplir con normas más estrictas en algunos lugares (p.ej. las nuevas reglamentaciones sobre los niveles permitidos de emisiones de formaldehído en la fabricación de productos planos en California). Puede esperarse asimismo que la demanda de productos de madera certificados aumente, pero probablemente esto no suceda hasta que haya suficiente disponibilidad de suministros estables sin un sobreprecio significativo. A la fecha, el mercado de EE.UU. no está ofreciendo precios más altos por la madera certificada o si se ofrece un sobreprecio, suele ser limitado. En 2007 y 2008, puede esperarse una desaceleración de la demanda de la mayoría de los productos forestales, producidos en el país o importados, ya que la economía se está debilitando y la construcción de viviendas está bajando.

Pese a todos estos problemas, seguirá habiendo grandes oportunidades para los fabricantes que estén dispuestos a adaptarse a las nuevas condiciones del mercado elaborando productos de alta calidad que se ajusten a las especificaciones del cliente.

Este artículo es una síntesis del informe Tropical Timber Products in the U.S. Market (Productos de madera tropical en el mercado de EE.UU.), preparado por Seneca Creek Associates y Wood Resources International, LLC y encomendado por la OIMT en octubre de 2006. El informe completo se encuentra disponible en la Secretaría de la OIMT (itto@itto.or.jp).