

Encuesta y Análisis de la Cadena de Suministro para Productos Mexicanos de Madera Certificada.

Michael V. Russo – University of Oregon

Santiago Lobeira – Sustenta Soluciones

1 de Marzo de 2006.

Este informe ofrece los resultados de la investigación original sobre la cadena de suministro para productos de madera certificados. Nuestro objetivo era el de apreciar hasta qué punto la certificación “acompañó” a la madera en lo que ésta seguía su ruta hacia abajo en la cadena de valor. Esto nos permitiría observar si la madera estaba siendo “mezclada” con madera no certificada, una práctica que destruiría cualquier oportunidad que la certificación tendría de asegurar una prima en el precio para los vendedores.

Tres clases de organizaciones fueron encuestadas. La primera, aserraderos de bosques certificados, asociados con ejidos o comunidades que talan y cortan (los árboles) para madera de construcción y productos intermedios. Algunos incluso fabrican bienes finales de esta madera. La segunda clase de organización, intermediarios, quienes compran la madera de aserraderos certificados y luego re venden estos productos más adelante en la cadena de valor. La última clase de organizaciones fueron manufactureras.

Metodología.

Los cuestionarios de las encuestas fueron desarrollados para obtener información sobre aspectos importantes del mercado de madera certificada:

- el grado de integración vertical.
- la naturaleza de los compradores intermediarios de los productos de madera.
- saber si alguno de los productos estaba siendo exportado.

Además realizamos algunas preguntas abiertas diseñadas para obtener información sobre qué tipo de estrategias para promocionar la madera y productos certificados estaban siendo utilizadas por quienes respondían, así como qué organizaciones tanto gubernamentales como no gubernamentales estaban realizando esfuerzos de asistencia. También les pedimos a los entrevistados que mencionaran las tendencias generales que estaban influenciando su industria y que no dependían de la certificación.

Las encuestas fueron realizadas a fines de 2005 e inicios de 2006. El apéndice trae copias del cuestionario utilizado para cada tipo de organización. Empezamos con los aserraderos de bosques certificados y la recopilación de información sobre las organizaciones más adelante en la cadena de valor para

éstos. La muestra está compuesta de más de la mitad de los aserraderos certificados en México. Por tanto, es representativa de todos estos aserraderos. Pero a pesar de diligentes esfuerzos, sólo pudimos obtener 5 y 7 encuestas respondidas completamente de intermediarios y manufactureros, respectivamente. El lector deberá ser cauto al aceptar los resultados como definitivos. Además, como sucede con todos los datos auto reportados, la precisión de los datos depende de la voluntad del encuestado de proveer respuestas honestas a las preguntas realizadas.

Aserraderos de Bosques Certificados.

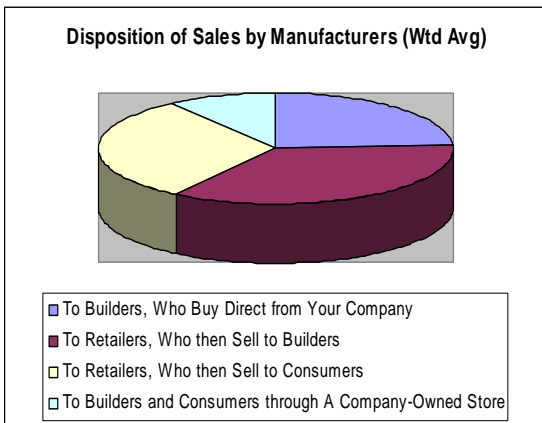
Para Febrero de 2006, existen 44 aserraderos certificados en operación. Nuestra muestra corresponde a 17 encuestados, por tanto representa el 55 % de las operaciones certificadas. Esta sección ofrece hallazgos importantes sobre este tipo de organizaciones.

Calidad del Producto.

Los encuestados que decidieron comentar sobre la calidad de la madera mexicana unánimemente coincidieron en sus apreciaciones sobre la calidad de la madera mexicana proveniente de estos bosques. Aunque el pino mexicano no es considerado madera resistente, es más duro que el pino estadounidense y por tanto algo más requerido en usos superiores como mobiliario. Es considerado como madera de muy alta calidad. Especialmente si se compara con el mayor importador, Chile. Sin embargo un asunto importante es discutido a fondo en el informe de Paul Fuge. El tema son las prácticas de almacenamiento y clasificación que deben ser mejoradas si se busca que la calidad de la madera se mantenga. Ya sea subcalificar o descuidar la madera una vez esta fue cortada son riesgos importantes para los aserraderos si quieren conservar íntegramente el valor de calidad de su madera.

Tamaño Pequeño y Bajo Grado de Integración Vertical.

Comparado con normas en otros países, los aserraderos certificados mexicanos son pequeños, con 136 empleados en promedio. El monto promedio de madera cosechada es 33 000 metro cúbicos, también relativamente pequeño. Estas operaciones se han mantenido pequeñas quizás debido a su misión social, la cual está íntimamente ligada al bienestar de la localidad. Quizás debido a su pequeña escala entre otros factores, es evidente la muy poca integración vertical en la industria.

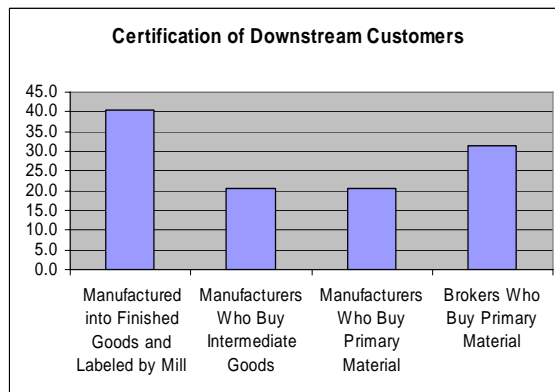


El cuadro a la izquierda muestra que la gran mayoría de la madera – el 86.5 % – no es procesada más allá de tablones para construcción en los aserraderos, sino que es vendida hacia abajo en la cadena de producción donde se las actividades que le agregan valor se llevan a cabo (43.5 % a los intermediarios y el 43 % a productores). Tan sólo el 2 % de la madera certificada cosechada es transformada en bienes finales. Tan sólo el 11.5 % es convertida en bienes intermedios.

Certificación de la cadena de valor.

Una vez vendida a agentes adelante en la cadena de valor, surge la importante pregunta de qué le sucede a la madera, ¿acompaña la certificación a la madera, o es la madera mezclada con otra proveniente de bosques no certificados? Exploramos la respuesta a continuación. La clave de esta pregunta es saber si a las organizaciones a las cuales los bosques certificados les venden sus productos están certificadas.

El cuadro a la derecha ofrece información en el grado en el que los clientes de los aserraderos certificados hacia abajo en la cadena de valor están certificados. Estos resultados provienen de preguntas directas para las cuales, en muchas ocasiones, la respuesta era que la certificación de los aserraderos era incierta. Esto señala que estas estadísticas sobreestiman el nivel de certificación de la cadena hacia abajo.



Recuérdese que el primer gráfico mostraba que la gran mayoría de la madera en este segmento de la industria era vendida como materia prima. Esto representado por las barras de la derecha. Considerando el porcentaje de productos vendido a cada cliente y el porcentaje de certificación, podemos estimar que cerca del 75 % de la madera “pierde” su certificación una vez vendida por los aserraderos certificados.

Este cuadro ofrece un comentario que invita a pensar sobre este análisis. Éste reporta los resultados de una pregunta diseñada para establecer la disposición de la de la madera de mayor calidad. Esta madera, descrita por el

consultor Paul Fuge como “básicamente un tablón perfecto, libre de defectos, nudos, manchas o menguas” es generalmente vendido hacia abajo en la cadena de producción y el valor de la certificación desaparece.

Nula Actividad Exportadora.

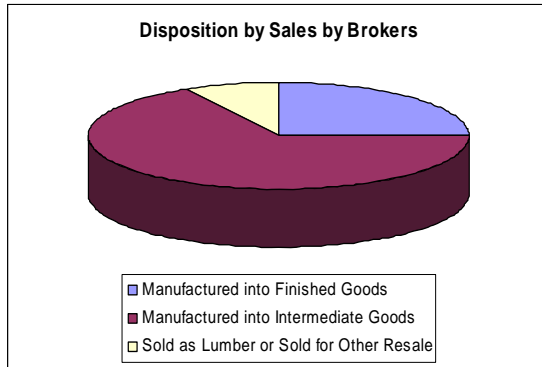
Como nota potencialmente importante y final, prácticamente no se exporta madera de los aserraderos certificados. Esta es a la vez una gran pérdida de valor y una importante potencial área para el crecimiento en los ingresos. Para que ésta última pueda ser creada, nuevas competencias tendrán que ser establecidas, ya sea a nivel individual para los aserraderos o bien creando consorcios para exportar madera y productos de madera. Las respuestas de los intermediarios, en quienes nos concentramos a continuación, sugieren que los mercados de exportación podrían significar una importante nueva fuente de ventas para aserraderos certificados.

Madera Vendida por los Aserraderos a los Intermediarios.

Como fue previamente mencionado, los intermediarios compran el 43.5 % de la madera producida por los aserraderos encuestados. Estas compras son de madera aserrada para la construcción que no ha sido procesada. Es importante tener en mente que contamos con las respuestas de tan sólo seis de los dieciséis intermediarios mencionados en los cuestionarios de los aserraderos consultados. De cualquier vale la pena comentar los resultados.

En nuestra muestra, los intermediarios compraron un promedio anual de 14 600 metros cúbicos de madera de todas las fuentes. A pesar de que muchas de estas organizaciones que compran un monto promedio menor al de producción promedio de los aserraderos, 33 mil metros cúbicos, teóricamente es poco probable que estos posean poder de mercado. Sin embargo en la práctica, la capacidad de los aserraderos de obtener los mejores precios para su madera depende del grado de su información sobre las tendencias del mercado, el número de oferentes alternativos con los que el intermediario trabaja y la necesidad de capital para operar. En este último caso, la capacidad de los intermediarios de proveer flujos inmediatos de efectivo a los aserraderos es un arma importante para regatear que tienen a su favor.

Disposición de la Madera.

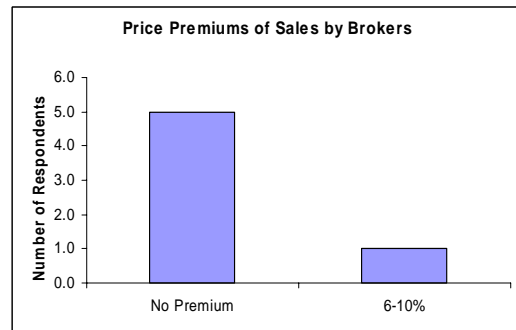


El cuadro de la izquierda muestra qué le sucede a la madera comprada por los intermediarios. Tan sólo una cuarta parte es transformada en productos finales, la mayoría (67 %) se convierte en productos intermedios. Esto demuestra que la madera certificada se está moviendo a través de muchas manos antes de llegar al consumidor final.

Perspectivas de una prima en el precio.

Una pregunta importante antes de continuar es si los intermediarios son las organizaciones que capturan la prima en el precio por la certificación. El trabajo previo realizado por Mota Villanueva (2004) encontró que el 89 % de los aserraderos certificados no recibían primas en los precios por su madera. ¿Están capturando los intermediarios, como grupo, este valor agregado?

El cuadro muestra que con una excepción, los intermediarios no están recibiendo la prima por la madera. Podría haber algunas razones estratégicas para dar las respuestas que los intermediarios dieron. Pero asumir que éstas sean precisos pronósticos de los precios y reflejen su experiencia con madera certificada, parece nuevamente poco probable.



Actividad Exportadora.

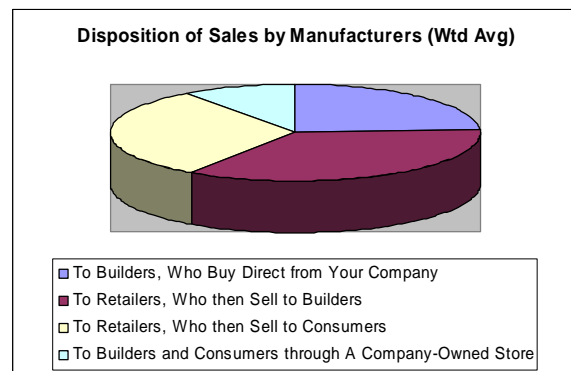
Sin embargo hay una clave importante contenida en las respuestas. El único intermediario que reportó obtener prima en el precio se encuentra en Quitana Roo. Esta compañía exporta no sólo a los Estados Unidos sino también a Alemania. A pesar de ser de una sola organización, observamos nuevamente que desarrollar capacidades de exportación puede resultar importante para capturar el valor de productos certificados. No es una coincidencia que este intermediario reporte el mayor porcentaje de clientes que requiere madera certificada, 80 %. Esto a la vez sugiere que el desarrollo de otra capacidad, el desarrollo de nichos de mercado que valoren la madera certificada. Esta experiencia debería generalizarse, sería alentador. Sin embargo debe destacarse que este intermediario vende caoba, no el pino que es el más común en los bosques mexicanos.

Madera Vendida por Aserraderos a Manufactureros.

En esta sección discutimos los resultados de una encuesta a productores que compran la madera directamente de los aserraderos (es decir, la madera no pasa por las manos de los intermediarios u otra organización). Recibimos siete cuestionarios completos de los 30 manufactureros que fueron mencionados en el cuestionario a los aserraderos certificados. Por tanto es aplicable la misma precaución que se tuvo con los intermediarios.

Disposición de la Madera.

El cuadro de la derecha muestra la disposición de los productos post manufactura. Más productos son vendidos a los consumidores finales, aunque una proporción considerable sigue siendo vendida a través de minoristas (66 %). Esto representa otra posibilidad para perder la certificación. De hecho, podría estar sucediendo que tan sólo dos de los siete fabricantes informaron etiquetar sus productos como certificados.



Perspectivas para las Primas en los Precios.

La información en la capacidad para capturar primas en el precio es limitada. De los dos productores que ofrecieron información, ninguno reportó recibir primas para productos certificados. Vale la pena describir a ambos más detalladamente, dado que son las únicas dos compañías que exportan productos. La primera exporta el 15 % de sus productos a los Estados Unidos y la segunda el 15 % a Estados Unidos y Portugal. En ambos casos los productos son etiquetados como certificados.

Conclusiones.

- Los productos fabricados por los aserraderos de bosques certificados típicamente pasan a través de muchas manos antes de llegar a las del consumidor final.
- Luego de dejar el aserradero, quizás tan sólo entre el 25 y el 35 % de la madera conserva su certificación. El resto es mezclado con madera no certificada.

- La idea de cadena de custodia que vaya desde el bosque hasta el consumidor final es atractiva, pero poco probable que se materialice desde la demanda de mercado únicamente. Esto es especialmente cierto para México.
- A pesar de que obtener una prima en el precio para la madera certificada no es imposible, requiere que los aserraderos de los bosques certificados extiendan sus actividades hacia abajo en la cadena de producción. Desafortunadamente, los aserraderos carecen, en general, de competencias que los distinguen y quizás la escala para hacerlo.
- Podría haber la oportunidad para que los aserraderos certificados crearan un servicio de intermediación de propiedad conjunta que pueda representar mejor sus intereses que ahora.
- Hay importantes perspectivas de mercados para exportar esta madera. Es posible que la prima en el precio pueda ser capturada en países donde abundan los “consumidores ecologistas” y exista apoyo de políticas públicas que apoyen causas medioambientales.