

Estudio de Canal de Distribución Madera en El Salvador

2015

Documento elaborado por la Oficina Comercial de Chile en El Salvador- ProChile

pro|CHILE
IMAGINA · CRECE · EXPORTA



I. TABLA DE CONTENIDO

II. DEFINICIÓN DEL CANAL.....	3
1. Características y definiciones relevantes.....	3
2. Diagrama de flujo en el canal de distribución	4
III. ANALISIS DE LOS ACTORES RELEVANTES DEL CANAL	5
1. Identificación de los principales actores dentro del canal.	5
IV. ESTRATEGIA COMERCIAL DE ACTORES RELEVANTES DEL CANAL.....	7
1. Política comercial.....	7
2. Política de proveedores.....	8
3. Posicionamiento e imagen.....	8
V. EXIGENCIAS Y REQUERIMIENTOS EN EL CANAL.....	9
VI. OPORTUNIDADES PARA SUBSECTORES/PRODUCTOS CHILENOS EN CANAL ANALIZADO	10
VII. COMENTARIOS Y RECOMENDACIONES DE LA OFICINA COMERCIAL.....	13

II. DEFINICIÓN DEL CANAL

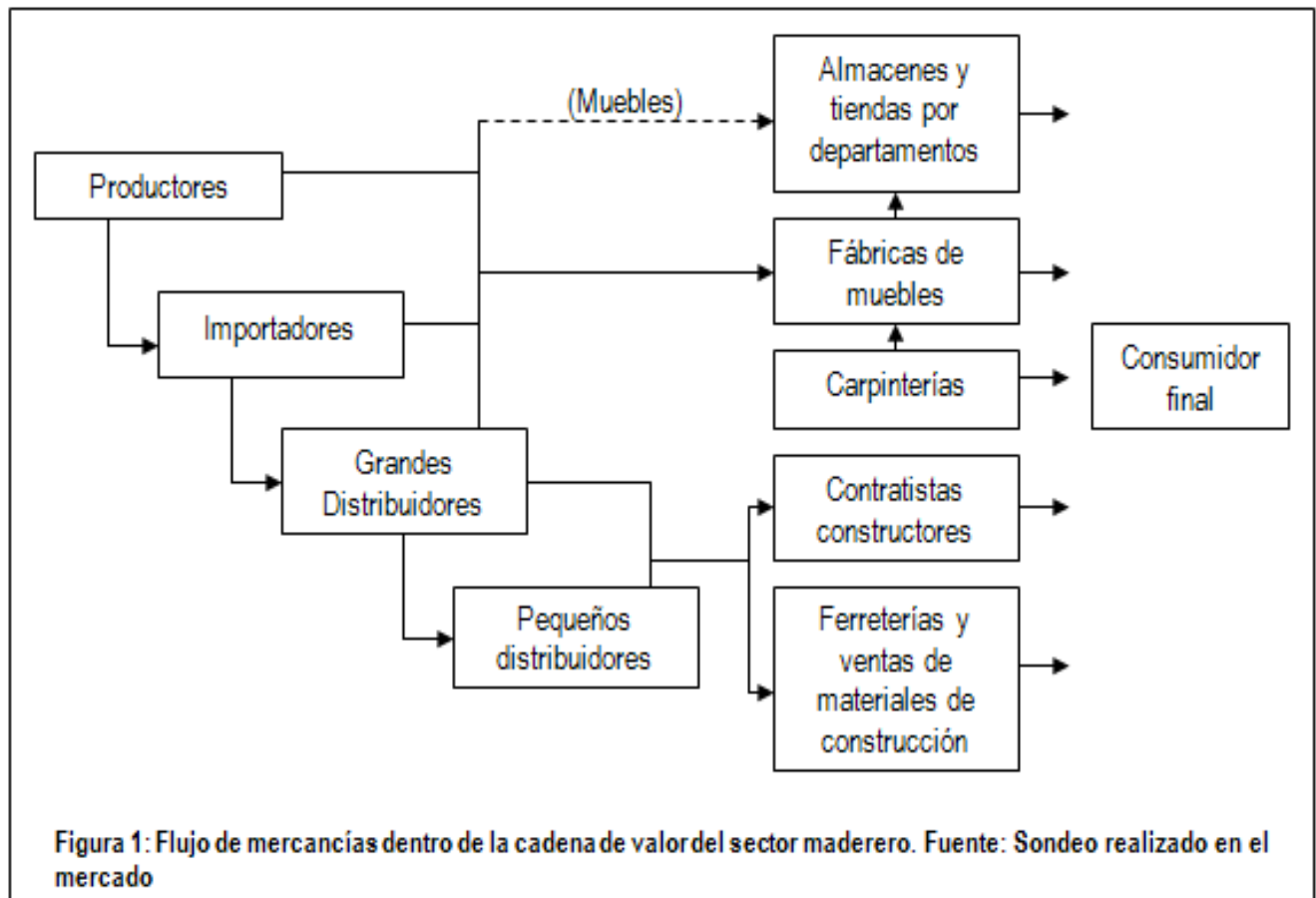
1. Características y definiciones relevantes.

La economía salvadoreña depende en 85,7 por ciento de la importación de 15 países para alimentar su sistema de producción y suplir gran parte del consumo de sus habitantes, según los datos de comercio exterior publicados por el Banco Central de Reserva (BCR). Sin embargo, son dos las economías que suplen la mayor parte de los bienes finales y productos intermedios que el país consume, estos Estados Unidos y Guatemala. El mayor proveedor de materias primas, bienes y servicios, lógicamente, es su principal socio comercial, Estados Unidos, de donde se importa el 38,3 por ciento de toda la demanda que El Salvador necesita. El segundo país del cual El Salvador depende en gran parte para suplir su demanda para consumo y producción de bienes exportables es Guatemala, de acuerdo al BCR, las importaciones de Guatemala equivalen al 9,9 por ciento de las importaciones totales salvadoreñas. México es la tercera nación a la cual los empresarios y comerciantes salvadoreños recurren para llenar sus anaqueles, ya sea de materias primas o de productos terminados listos para el consumo. Del país azteca, El Salvador demandó el 6,6 por ciento del total de las importaciones salvadoreñas. China le vendió el 5,7% del total importado, la mayor parte de lo que se importa de China es producto terminado. La quinta posición como país con mayor volumen en kilogramos y valor en dólares exportados a El Salvador es Honduras, que a su vez se coloca como el segundo socio comercial salvadoreño en la región centroamericana, después de Guatemala, de estos dos países se importan principalmente alimentos procesados, frutas y verduras.

De Estados Unidos se importan materias primas y productos intermedios y algunos de consumo o uso final, que El Salvador no los produce o que no lo hace en cantidades suficientes para satisfacer su demanda interna. También se le compra petróleo y algunos de sus derivados, trigo, maíz, materias primas para la industria textil como algodón, materias primas para la industria plástica, productos farmacéuticos y vehículos. A México se le compran materias primas e insumos intermedios para la industria salvadoreña, como medicamentos, vehículos, petróleo, electrodomésticos, equipos de música, televisores y algunos celulares. China es el gran proveedor de bienes de consumo, juguetes, celulares, electrodomésticos, refrigeradoras, equipos de música, televisores. El resto de países que aparecen en la lista principal son en el orden: Colombia, Costa Rica, Ecuador, Nicaragua, Venezuela, Brasil, Japón, Corea del Sur, Panamá y Taiwán.

La escasez de recursos forestales en el país ha obligado a que la cadena del sector forestal busque abastecimiento en países vecinos, experimentando el país un déficit creciente en la balanza comercial de productos de origen forestal. La demanda existente no puede ser atendida con la oferta nacional. Según estimaciones, se cuenta con una masa boscosa de aproximadamente 264 mil hectáreas. Se puede destacar que las principales especies plantadas son teca, eucalipto, pino y algunas superficies de cedro, además El Salvador cuenta con tres áreas naturales protegidas. Las importaciones totales de los productos en estudio siguen en ascenso pasando de US\$24 millones en 2013 a US\$26 millones en 2014, lo que se traduce en un crecimiento de un 2%. Según cifras del 2014 de la Secretaría de Integración Centroamericana (SIECA) el 45.4% de las importaciones de estos productos es Madera aserrada (US\$11,459.5), el 25% corresponde a madera contrachapada (US\$6,521.1) el 19% (US\$4,914) a tableros de partículas MDF y el 9.27% US\$2,339.2 a Tableros de fibra de madera.

2. Diagrama de flujo en el canal de distribución



III. ANALISIS DE LOS ACTORES RELEVANTES DEL CANAL

1. Identificación de los principales actores dentro del canal.

La información obtenida permitió ubicar a los principales elementos dentro de la cadena de valor. A continuación, se describen en más detalle:

Productores: Ubicados en el extremo superior de la cadena, en su mayoría están representados por empresas, o intermediarios de éstas, que provienen de fuera de El Salvador. Esta categoría incluye tanto a los países productores de maderas sólidas, como a aquellos que fabrican derivados como tablón contrachapado, tableros de madera de densidad media (MDF) y tableros aglomerados de partículas de madera.

Importadores: Este sector de la cadena es el que parece dominar el mercado en El Salvador, ejerciendo poder de negociación sobre sus clientes al ser ellos quienes controlan la oferta local. En muchos casos, estos importadores son también distribuidores de madera y derivados en menor escala, teniendo salas de venta desde donde atienden a otros distribuidores que les compran y en su mayoría a contratistas de la construcción. Debe tomarse en cuenta también que algunos de los productos derivados de la madera (muebles prefabricados, por ejemplo) son importados directamente por las cadenas de almacenes o tiendas por departamentos.

Grandes distribuidores: En esta categoría se incluye aquellos distribuidores que cubren gran parte del mercado pero que no importan directamente sus productos, sino que los compran a terceros y luego los distribuyen. Muchos de ellos tienen su conjunto de clientes (que incluye a algunos distribuidores menores) y están interesados en dar el salto hacia la importación, pero buscan oportunidades con **proveedores** que ofrezcan un bajo precio. Estos distribuidores también adquieren maderas locales (cedro principalmente) aunque no logran obtener una provisión continua debido a las prohibiciones sobre tala y corta de árboles maderables que hay en el país y que los que la ofrecen son parte de un mercado negro.

Pequeños distribuidores: En su mayoría comprende micro y pequeñas empresas que se dedican a distribuir localmente o entre constructores pequeños. Este tipo de negocios han proliferado en San Salvador y presentan márgenes de ganancias variables, dependiendo del

segmento de enfoque; que rondan entre el 8% y el 10%, por lo que muchas veces su énfasis de ventas se encuentra en el segmento de la construcción.

Constructores: La madera consumida por el sector de la construcción en general utiliza dimensiones especiales que en el “argot”, se denominan: costaneras, cuarterones, reglas pachas y tabloncillos. En su mayoría, son utilizados en la creación de herramientas para construcción (como zarandas, andamios y rampas) y moldes para colado de concreto, aunque también existen aplicaciones más decorativas (muebles, pisos y cielos rasos) o estructurales (vigas y columnas). Los primeros usos utilizan mayormente madera sólida de pino, pues no importa su durabilidad (su uso es temporal) y su precio es menor. La utilización de maderas más finas y decorativas como el copinol o el bálsamo, requieren de pedidos especiales ya que regularmente no se encuentran en stock.

Carpinteros y Mueblerías: Los carpinteros consumen en su mayoría madera que les proveen empresas locales (aunque el material puede ser importado). El sondeo realizado para este segmento se enfocó en uno de los mayores productores de muebles artesanales (actualmente asociado con 6 otros carpinteros), quien además sirve de pequeño distribuidor para otros pequeños fabricantes de muebles. Se encontró que en su mayoría consumen madera de Cortés Blanco, Cedro y Laurel. La producción de éste segmento incluye comedores, salas y artesanías para baños; para lo que utilizan tablón, tabloncillo, pilarillas y tabla. Otros carpinteros pueden utilizar maderas contrachapadas (Plywood) o aglomerados de partículas de madera (Durapanel) en la elaboración de muebles de oficina o sala, para clientes que los buscan. En estos casos los insumos se compran a los distribuidores. Para el caso de los fabricantes de muebles a nivel no artesanal, éstos usualmente tienen proveedores internacionales. Las maderas que utilizan son variadas, incluyendo madera sólida (Laurel, Cedro) y contrachapados y aglomerados.

Ferreterías: Si bien las ferreterías no son utilizadas directamente por los compradores frecuentes de madera, éstas pueden alcanzar un mayor número de clientes quienes buscan piezas de madera sin conocer mucho acerca de sus posibles beneficios.

Tiendas por departamentos: Estas tiendas especializadas se incluyen en la cadena de valor del sector pues son las que distribuyen muebles de madera y las que poseen una mayor cobertura del mercado por sus múltiples sucursales.

IV. ESTRATEGIA COMERCIAL DE ACTORES RELEVANTES DEL CANAL

1. Política comercial

La mayoría de distribuidores atienden los mercados de construcción y de pequeños fabricantes. Éstos últimos prefieren maderas como el Laurel, Cedro, Caoba y Cortés Blanco, debido a que los clientes consideran que las maderas oscuras son de mejor calidad que las claras. Los pedidos que realizan los pequeños productores a los distribuidores son esporádicos (debido a que su mismo trabajo es por pedido) y de ser necesario son importadas específicamente las maderas a utilizar. Además, éstos no utilizan madera de pino (incluida la secada al horno) debido a que absorbe mucha humedad y se tuerce con el tiempo.

Los grandes productores de muebles importan sus insumos directamente. De acuerdo a las entrevistas, las compras de madera incluyen Laurel y Eucalipto y aglomerados MDF. Parece haber una tendencia hacia la apertura respecto a proveedores. Se observa que desde hace 3 años algunos de ellos dejaron de buscar sus insumos en el mercado centroamericano/local y comenzaron a importar directamente de países como Canadá y Chile.

El principal determinante en cuanto a la demanda (para los constructores) es el precio, seguido por la calidad del material (que contenga pocos nudos, que no esté torcido o mal cortado). Los constructores buscan precios bajos debido al uso que se le da a la madera. Al respecto de la calidad, hay especial preocupación por la facilidad con que el pino se llena de polilla, en especial cuando se va a utilizar la madera para obras de mediano plazo.

Las entrevistas realizadas durante la conducción de este estudio muestran que la madera sólida proviene principalmente de cuatro países: Estados Unidos, Canadá, Guatemala y Chile; siendo las más importantes: Pino (Chile y Guatemala), Laurel-*cordia alliodora*- y Eucalipto-*eucalypto globulus labill*-. También ingresa al país madera sólida de Cedro, pero en cantidades no significativas debido a la poca demanda por la misma. Existe un flujo mínimo de maderas locales, pero debido a la prohibición de la corta de árboles y a la falta de producción maderera especializada, ésta oferta es esporádica y poco significativa.

El tablero de madera contrachapada de Pino ha sustituido al de Banac o Cedro, sin embargo también ha presentado escasez en el mercado por lo que a su vez ha llegado a ser sustituido

(en algunos usos compatibles) por tableros de aglomerados de fibra de mediana densidad, lo cual reduce la calidad de los muebles fabricados.

2. Política de proveedores.

Existen algunas tiendas de materiales de construcción y/o ferreterías que son más exigentes en cuanto a las condiciones de entrada y negociación del producto que los aserraderos que son los distribuidores que más comúnmente utiliza este canal. También hay algunas de estas tiendas que tienen ciertos estándares sobre condiciones de pago más estrictas que otros. Dependiendo del tipo de producto, la versatilidad y flexibilidad del canal puede variar, pues según la sensibilidad, demanda, precio, entre muchas otras cosas las situaciones son diferentes.

Se considera importante la comunicación que se logre entre el productor chileno y el importador/distribuidor salvadoreño ya que dentro de esta industria la creación de productos en conjunto puede resultar muy interesante. Los importadores son los que están más cerca del comprador/consumidor y conocen las necesidades y tendencias del mercado.

A nivel de gremio formal solo se cuenta con la Cámara Salvadoreña de la Construcción (CASALCO), por lo que se recomienda que las empresas chilenas contacten a sus distribuidores y obtengan más información de parte de ellos.

3. Posicionamiento e imagen.

Como hemos dicho anteriormente, en este mercado la madera se distribuye básicamente a través de dos agentes: los importadores directos y las ferreterías. Ambos tienen diferentes maneras de comercializar sus productos en el mercado. En caso de que las empresas chilenas decidan trabajar directamente con una ferretería, para lograr un buen posicionamiento dentro es importante ofrecer promociones llamativas, de tal modo que los clientes empiecen a identificar el producto, lo empiecen a consumir y este empiece a ganar preferencia y lealtad entre los usuarios. Para esto, es importantísimo tener una muy buena relación con el distribuidor para que comercialice los productos de manera estratégica, logrando así captar la atención de los consumidores y que en el momento de la elección entre productos similares elijan el de ellos. Es muy recomendable que luego de trabajar un tiempo con el importador, y conocerlo, el productor se involucre de lleno y apoye la comercialización de su producto hasta que este logre una buena posición entre la preferencia de los consumidores.

Se presenta a continuación una manera en que se comercializa algunos de los productos chilenos del rubro madera que hay en el mercado. Las puertas de madera de la marca Masonite. Desde hace algunos años, la Oficina Comercial ha trabajado constantemente con los importadores de este rubro y se ha logrado que los importadores participen en diferentes eventos y actividades dedicados a este rubro. Encuentros forestales, talleres de trabajo y ruedas de negocio. Como resultado de este trabajo, tenemos en el mercado las puertas de madera marca Masonite las que se comercializan con gran éxito y a nivel bastante masivo. Esta ilustración corresponde al sitio web de una de las principales ferreterías del país.



V. EXIGENCIAS Y REQUERIMIENTOS EN EL CANAL

De acuerdo a las entrevistas con distribuidores de madera los productos que más se venden son tableros de aglomerados (conocidos como Durapanel), tableros de madera contrachapada (Plywood) de pino, y madera sólida de pino. La venta de maderas preciosas está limitada tanto del lado de la oferta como de la demanda ya que sólo unos pocos vendedores informales esporádicos las ofrecen a los distribuidores y son pocos también los clientes que las buscan. En cuanto a la demanda por tableros de aglomerados, la mayoría de distribuidores manifiestan que las ventas están lideradas por los tableros de densidad media (MDF) con o sin recubrimiento de melamina. Estos provienen en su mayoría de Suramérica: Brasil, Argentina y Chile.

Los tableros de madera contrachapada provienen principalmente de Malasia, China, Honduras y Costa Rica. Los pedidos de Plywood son por tableros de grado B¹ debido a su bajo precio y alta calidad en relación al grado A. Incluso se ha pedido grado C, cuando se sabe que algún proveedor está produciendo tableros de buen acabado.

Las entrevistas realizadas durante la elaboración de este estudio muestran que la madera sólida proviene principalmente de cuatro países: Estados Unidos, Canadá, Guatemala y Chile; siendo las más importantes: Pino (Chile y Guatemala), Laurel-cordia alliodora- y Eucalipto-eucalipto globulus labill-. También ingresa al país madera sólida de Cedro, pero en cantidades no significativas debido a la poca demanda por la misma. Existe un flujo mínimo de maderas locales, pero debido a la prohibición de la corta de árboles y a la falta de producción maderera especializada, ésta oferta es esporádica y poco significativa.

El tablero de madera contrachapada de Pino ha sustituido al de Banac o Cedro. Sin embargo, también ha presentado escasez en el mercado por lo que, a su vez, ha llegado a ser sustituido (en algunos usos compatibles) por tableros de aglomerados de fibra de mediana densidad, lo cual reduce la calidad de los muebles fabricados.

VI. OPORTUNIDADES PARA SUBSECTORES/PRODUCTOS CHILENOS EN CANAL ANALIZADO

La competencia en el mercado de madera en El Salvador está determinada principalmente por el precio del producto, debido al uso que se le da en su mayoría al material. Hay que tener en cuenta también que, a pesar de buscar un bajo precio, los consumidores buscan calidad en el producto, la que miden a través del acabado de las superficies y la durabilidad del material.

La competencia en el sector de importación y distribución surge a partir de la necesidad que existe por madera al no producirse en el país. De esta forma, empresas surgen de acuerdo a las oportunidades que observan en el mercado, principalmente dirigidos por la demanda de madera por parte de los constructores. Las empresas buscan cubrir nichos específicos para aumentar su ventaja competitiva, como es el caso de los distribuidores de madera barata, o de

¹ Los sistemas de clasificación para tableros de madera contrachapada miden la calidad en términos estéticos. De acuerdo a algunos productores (www.hoganhardwoods.com) esta clasificación se vuelve subjetiva y permite el traslape de categorías (A,B y C) por lo que a veces hay tableros calidad B que muy bien podrían entrar en los límites inferiores de la categoría A.

alta calidad, importada, secada al horno, etc. La mayoría de los negocios son administrados por nacionales. La inversión extranjera llega a este sector como parte de un conglomerado negocio más grande que no sólo planea abarcar madera sino también varias otras ramas del mercado de materiales.

Existen empresas que ya están importando madera chilena, entre éstos destaca la multinacional AMANCO, quienes traen madera secada al horno desde sus subsidiarias chilenas, lo cual puede constituir una amenaza potencial para otras empresas chilenas que deseen enviar madera, debido a la infraestructura y experiencia que AMANCO tiene en el sector construcción nacional. También dos de los mayores aserraderos y ventas de madera del país (Aserradero El Triunfo y Aserradero Los Abetos) importan madera desde Chile. Esto demuestra que traer madera desde Chile puede ser un negocio potencialmente beneficioso.

El mayor reto en el mercado es romper con el tradicional uso de los diferentes tipos de madera, debido a que el Pino se ha considerado como una madera de baja calidad para la elaboración de muebles y su uso se ha relegado a la construcción y muebles de bajo costo.

La porosidad de la madera de pino le sitúa en desventaja al absorber humedad con facilidad. Siendo El Salvador un país tropical, el índice de humedad en ciertas épocas del año llega hasta más allá del 90%; lo que vuelve lentos y complejos los procesos naturales de secado y otorga una ventaja a la madera seca que puede ofrecer Chile.

De acuerdo con algunos consumidores entrevistados, se piensa que incluso la madera de pino secada al horno presenta una alta propensión a torceduras y deformaciones debido a entrada y salida de humedad. Mientras, los productos químicos disponibles en el mercado que pretenden solucionar ésta situación, cambian el color de la madera y la vuelven poco atractiva al ojo del consumidor. Es por eso que las empresas que puedan ofrecer soluciones al problema de la humedad, pueden establecer ventajas competitivas en relación a los distribuidores y productores locales (del área centroamericana).

La madera consumida por el sector de la construcción en general utiliza dimensiones especiales que en el “argot”, se denominan: costaneras, cuartones, reglas pachas y tabloncillos, sus medidas se describen en el siguiente cuadro:

	MEDIDAS EL SALVADOR	CONVERSIÓN	PRECIO POR METRO US\$
MADERA DE PINO			
Cuartón	2"x4"	5.08 x 10.16 cm	1.35
Costanera	2"x2"	5.08 x 5.08 cm	0.7
Regla pacha	1"x3"	2.54 x 7.62 cm	0.5

Tabla	10"x3/4"	25.4 x 1.905 cm	1.6
Tabloncillo	10"x1 1/8"	25.4 x 2.86 cm	2.4
Riostra	1"x2"	2.54 x 5.08 cm	0.5
Plywood	4' x 8' x 3/16 "	1.22 x 2.44 mt x 0.48 cm	9.4
Plywood	4' x 8' x 1/4 "	1.22 x 2.44 mt x 0.64 cm	12.5
Plywood	4' x 8' x 1/2 "	1.22 x 2.44 mt x 1.27 cm	21.1
Madera de Cedro			
Cuartón	2 1/2 x 5	6.35 x 12.7 cm	11.5
Tabla	10"x3/4"	25.4 x 1.91 cm	8.6
Tabla	16"x3/4"	40.64 x 1.91 cm	11.5
Tabloncillo	10"x1 1/8"	25.4 x 2.68 cm	9.6
Plywood			
Plywood	4' x 8' x 3/16 "	1.22 x 2.44 mt x 0.48 cm	14.4
Plywood	4' x 8' x 1/4 "	1.22 x 2.44 mt x 0.64 cm	21.6
Plywood	4' x 8' x 1/2 "	1.22 x 2.44 mt x 1.27 cm	36.1
Contrachapados y otros			
Melamina Mexicana	4'x 8'x 16 mm	1.22 x 2.44 mt x 16 mm	28.1
Tableros contrachapados			
		Precio clase B/C	Precio clase C
(Plywood)	1.22 x 2.44 mt x 4mm	12.08	10.18
	1.22 x 2.44 mt x 0.64 cm	16.68	13.11
	1.22 x 2.44 mt x 1.27 cm	29.33	23.69
	1.22 x 2.44 mt x 1.9 cm	40.83	32.78

Después de un minucioso análisis del sector y los productos que lo componen, se ha determinado que el producto chileno que puede penetrar más fácilmente en el mercado salvadoreño es la madera sólida de pino, debido a que es un tipo de madera bien conocido por el mercado y demandado especialmente por un amplio sector de éste (el sector Construcción). Debe aclararse que las medidas en que la madera venga cortada deben coincidir con las locales para evitar que el mercado rechace las presentaciones.

En segundo lugar, los tableros de aglomerados MDF presentan una buena oportunidad de negocio debido a la alta demanda que incluso los mismos carpinteros presentan, ya que es un producto que está tomando fuerza dentro del mercado. La alta calidad podría ser una buena estrategia para asegurarse una buena porción del mercado debido a que la mayoría de

consumidores se quejan de la poca durabilidad de los tableros aglomerados que actualmente se consiguen en el mercado.

VII. COMENTARIOS Y RECOMENDACIONES DE LA OFICINA COMERCIAL

El Salvador no es un país de producción forestal, por lo que la inmensa mayoría de la madera que se utiliza en sus industrias locales es importada. A excepción de unos cuantos productores pequeños e informales en el norte del país, la madera proviene del extranjero, incluyendo a países como España, China, Canadá, Brasil, Chile, Honduras, Costa Rica y Guatemala.

Para poder determinar el funcionamiento del mercado en sus diversas partes, se procedió a realizar un sondeo del mismo por medio de entrevistas. El proceso de investigación se enfocó en la zona de mayor venta de productos madereros en San Salvador incluyendo también grandes importadores y distribuidores de todo el país.

El nicho a enfocarse no sería la utilización de la madera para muebles donde la superficie estuviera a la vista, sino la elaboración de armazones de muebles y muebles en sí donde la madera se espera que sea durable y no presente deformaciones posteriores.

Para penetrar al segmento de construcción se sugieren productos que tengan un bajo costo pero suficiente durabilidad (de manera análoga al pino) para ser utilizado por los constructores. Productos con las características de maderas finas pueden también ser importados para satisfacer la demanda de los carpinteros y fábricas de muebles.

Un buen mecanismo de abastecimiento y el cumplimiento de la fecha de entrega son claves también para mantener una buena imagen dentro del mercado, así como el cumplimiento con la calidad ofrecida.

El presente documento, de investigación de mercado e informativo, es propiedad de ProChile, organismo dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. El acceso a este documento es de carácter público y gratuito. No obstante lo anterior, su reproducción íntegra o parcial sólo podrá ser efectuada citándose expresamente la fuente del mismo, indicándose el título de la publicación, fecha y la oficina o unidad de ProChile que elaboró el documento. Al ser citado en una página Web, deberá estar linkeado al sitio de ProChile para su descarga.