

19373

ESTADÍSTICA AGRICOLA
DE COLOMBIA

21 OCT. 1999

COMERCIALIZACIÓN DEL PINO CARIBE

19373

CORPES ORINOQUIA

19373

Autor

CORPES ORINOQUIA

Reg. 25561

BIBLIOTECA AGROPECUARIA
DE COLOMBIA

21 OCT. 1999

✓
**COMERCIALIZACION
DEL PINO CARIBE**

**SONDEO DE MERCADO
Y ESTRATEGIAS DE VENTA**

VILLAVICENCIO, 1997

CONTENIDO

	PAG.
INTRODUCCIÓN	5
1. DESCRIPCIÓN DEL MERCADO ACTUAL	7
1.1 Proveedor	7
1.2 Características	8
1.3 Compradores	9
1.4 Usos	10
1.5 Dificultades	11
2. RESULTADOS DEL SONDEO	13
2.1 Cobertura	13
2.2 Sujetos de muestreo	13
2.3 Posibles sesgos en la información	15
3. INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	17
4. CONCLUSIONES	21
5. ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN	23
5.1 Información	23
5.2 Asistencia a eventos promocionales	23
5.3 Proyectos de cooperación	24
5.4 Realización de eventos	24
6. ANEXOS	

INTRODUCCIÓN

La creciente demanda de la madera tanto en los mercados nacionales como internacionales, incrementó la tala de bosques naturales hacia los años 60 y 70, especialmente por maderas preciosas, las cuales se extraían de los bosques del Andén Pacífico, Cordillera Occidental y Central y algunas “serranías”. También hacia la época se otorgaron en los bosques del pacífico y en la región de Urabá, concesiones y permisos de aprovechamiento forestal, que sujetos a planes de ordenación de bosques suplieron las industrias de pulpa y triplex. Esta intensa actividad de aprovechamiento y la lenta recuperación de la masa forestal genera cambios en la actitud hacia el bosque y sus recursos asociados dentro de todos los estamentos de la sociedad, todos ellos tendientes a lograr la conservación y disminuir el usufructo del bosque. Es así como surge la necesidad de plantar especies productoras de madera y la búsqueda de mecanismos de orden técnico - financiero que faciliten la inversión en la reforestación, dado el largo plazo para su recuperación.

En el contexto de lo anterior se establecieron plantaciones en varias regiones del país entre ellas los Llanos Orientales

donde sociedades como Pizano S.A., Pinares de la Orinoquia S.A., Compañía Nacional de Reforestación S.A., (Hoy Refocosta), Reforestadora Madetec y Centro “Las Gaviotas”, plantaron inicialmente especies latifoliadas en su hábitat natural. Considerando principalmente lo lento de su desarrollo, estas empresas iniciaron una selección de especies introducidas con diferentes procedencias de semilla. Así, encontraron en el Pino Caribe una especie de excelente adaptación a los suelos ácidos y pobres de la Orinoquia, con buenos rendimientos volumétricos. Lo anterior indujo al aumento de las áreas plantadas que hoy comienzan su ciclo productivo con grandes expectativas por parte de reforestadores e industriales de la madera y de quienes escépticos, han mirado desde fuera el proceso, sin comprender aún que el uso de esta madera reduce notoriamente la presión sobre el bosque natural y sus beneficios integrando al desarrollo sostenible regiones subutilizadas de nuestra geografía.

El presente documento fue programado por el Corpes, buscando compendiar las expectativas de mercado de la madera de Pino Caribe en los principales centros de consumo del departamento del Meta, con proyección a otras ciudades de la región y de esta manera completar el ciclo de beneficios de la reforestación.

1. DESCRIPCIÓN DEL MERCADO ACTUAL

1.1 Proveedores

De las plantaciones de Pino Caribe mencionadas, actualmente es la Reforestadora de la Costa (antes compañía Nacional de Reforestación) con 1.100 hectáreas establecidas en el Municipio de Villanueva, Casanare, la empresa productora de madera de plantación industrial que con mayor volumen incursiona en la región de la Orinoquia.

La madera, en su mayoría producto de primera entresaca y selección de árboles para la corta final, se vende tanto aserrada como redonda, para usos que van desde postes inmunizados o no, cercas, obras de protección geotécnica y varas de construcción, hasta madera dimensionada con destino a la elaboración de machimbre para pisos y cielo rasos.

Refocosta, por razón de su naturaleza fiscal no da ningún grado de elaboración a la madera, cuya nobleza le permitiría con seguro éxito competir en el mercado de muebles y molduras.

Otros proveedores de madera de similares propiedades mecánicas, son los reforestadores de la altiplanicie Cundiboyacense y de la región del Antiguo Caldas y Antioquia, pero el producto (pino pátula, cipres) aunque competitivo en precio y dimensiones, no lo es en absoluto en sus propiedades físicas, pues está lejos de alcanzar el brillo y textura del Pino Caribe.

En usos específicos como el machimbre y otros productos para la construcción (vigas exteriores, muebles adosados, etc.) la competencia del Pino Caribe son las maderas del Huila, Caquetá y las ya escasas de los Llanos Orientales. Especies como Machaco y Flormorado de buen vetado y fácil laborabilidad son apetecidas en el mercado local, pero son más costosas que el Pino Caribe debido a lo costoso de su aprovechamiento y a las crecientes dificultades para legalizar su movilización.

1.2 Características

Los factores que condicionan la oferta y demanda en el mercado de la madera en los Llanos Orientales se combinan de diversas maneras, pero en general están ligadas a los periodos de “invierno” y “verano” que determinan los costos de transporte menor y mayor a los vaivenes de la industria de la construcción. En general los depósitos se aprovisionan entre los meses de noviembre a febrero especialmente de maderas provenientes del Llano (Pavito, Machaco, Caraño).

En los meses restantes se hacen compras a otras regiones del país. El grado de tecnología en el procesamiento de maderas es bajo. En toda la región sólo existen cuartos de secado en Villavicencio y Villanueva. La inmunización se hace por inmersión o por contacto con fluidos como Creosota, Madecab y Marulex.

1.3 Compradores

El principal comprador es el depósito de maderas. Inicialmente han comercializado tablilla para machimbre de dimensiones iguales y superiores a 8 cm de ancho y los primeros orillos en la fabricación de guacales para empaque de frutas, posteriormente madera aserrada para vigas exteriores en acabados de techos. Se piensa en futuro cercano en la compra de madera aserrada para su distribución a ebanistas y carpinteros.

Los constructores, en su mayoría compran la madera a depósitos ya elaborada como machimbre pero aún no la están aprovechando masivamente para acabados como: ventanas, puertas, alacenas, muebles internos de baños y alcobas.

Ebanistas y Carpinteros han comenzado muy tímidamente a usar el Pino Caribe en sus labores, pues hasta ahora solo les ha ofrecido madera de bajas dimensiones la cual tienen que trabajar con base en tableros para poder producir closets, mesas, mesas de centro, camas.

Compradores no convencionales han sido las empresas relacionadas con el sector petrolero, que adquieren principalmente madera rolliza, descortezada y de diámetros superiores a 8 cm para la construcción de obras de protección geotécnica en derechos de vía.

Eventualmente los constructores compran madera “redonda”, base de pilares en el armado de formaletas para la fundición de planchas y otros elementos de concreto en todo tipo de obras. Fabricantes de formaletas en serie también han sido ocasionales compradores de madera de Pino.

Finalmente, se debe mencionar el creciente interés de los desechos del proceso de aprovechamiento como son la parte apical y las ramas gruesas del árbol para la fabricación de carbón vegetal.

1.4 Usos

Aún no se han probado todas las posibilidades de uso de la madera de Pino Caribe, entre otras razones por la ausencia de oferta de madera de mayores dimensiones, tanto en ancho como en longitud, lo cual si ofrece maderas de plantaciones y maduras de Pino Patula y Cipres.

Pese a lo anterior se pueden mencionar los siguientes usos conocidos de madera rolliza de Pino Caribe.

Poste de cerca inmunizado. Con diámetros en la base de 10 cm en adelante tratados con creosota por inmersión.

Varas. De diámetros inferiores a 10 cms de 3 a 4 m de longitud, descortezada y sin inmunizar para construcción.

Vigas. De diámetros superiores a 15 cms, de 3 a 4 m de longitud, descortezada y inmunizar para construcción de kioscos y techos rústicos.

Varas, Viga y Postes. De diversas dimensiones para construcciones rurales empalizadas y trinchos en la industria petrolera.

Madera Aserrada:

Tablilla. De 3 cm de grueso, 10 a 15 cm de ancho y longitudes de 1 a 6 m, usada para pisos, cielos rasos, puertas, tableros.

Bloques. De reducidas dimensiones en la sección transversal (3x8 - 4x7 - 7x7) y de longitudes no superiores a los 2 m, usadas por los ebanistas de la localidad de Villanueva para una nascente industria del mueble.

1.5. DIFICULTADES

Una dificultad inicial ya superada, fue la alta incidencia de

mancha azul prácticamente desde el troceado de la madera. Gracias a ensayos por Refocosta con diferentes productos y en múltiples concentraciones se encontraron el producto y la dosis ideal para eliminar del todo el daño causado por el patógeno en la primera instancia del aprovechamiento del Pino Caribe.

Otra dificultad en la comercialización ha sido las dimensiones en el aserrío, lo que limita el uso en la ebanistería, pues para lograr superficies amplias en tableros para mesas y puertas especialmente, se deben realizar varias reuniones, lo cual es dispendioso y demorado.

Cuando la madera es aún muy joven y no se le dá el secado artificial, la probabilidad de alabeo y contracción transversal a las fibras es alta, restándole las características deseadas especialmente en la colaboración de tableros.

Aunque no es muy frecuente, la presencia de “nudos muertos” resta calidad a la madera para ebanistería, pues el orificio dejado por el nudo debe ser macillado con una mezcla de aserrín en polvo y sellador, que al final reducen la belleza al acabado del mueble. No sucede lo mismo con el nudo vivo, que en apariencia es más denso que el de la madera y al ser cepillado y pintado adquiere un brillo especial que le da realce a la madera.

2. RESULTADOS DEL SONDEO

2.1. COBERTURA

Se diligenciaron 50 encuestas en las ciudades de Villavicencio, Acacías, San Martín y Granada, con quienes se puede asegurar que se cubre el ciento por ciento de los consumidores significativos de madera en el Departamento del Meta, consideramos los centros de mayor actividad comercial e industrial.

Para el control del encuestador se elaboró una relación previa de los sujetos de muestreo con identificación de la firma, responsable, dirección y firma personal del encuestado.

Algunos, inicialmente relacionados, fueron suprimidos del listo pues su labor es comerciar con el mueble ya elaborado y su actividad para nada involucra la compra de madera.

2.2. SUJETOS DE MUESTREO

Se consideraron consumidores de madera primarios los

depósitos, los constructores y los talleres de ebanistería.

Los depósitos de madera aparecen clasificados como comerciantes. Estos, quienes adquieren los mayores volúmenes, centran su trabajo en elaborar el machimbre y armar los guacales. Se espera que a corto plazo cuando la presencia en el mercado de madera de pino sea mayor y con mayores dimensiones, sean los depósitos quienes más contribuya al conocimiento de Pino Caribe entre ebanistas, carpinteros y constructores.

Los constructores encuestados fueron las 9 firmas con mayores desarrollos urbanísticos en la ciudad de Villavicencio. En la demás ciudades cubiertas no se encontraron planes significativos de vivienda que justificaran la localización de sus ejecutores. Se consideró de suma importancia la información que aportaron las firmas constructoras pues son ellos los mayores compradores de los depósitos.

Clasificados como ebanistas aparecen 14 encuestados entre los cuales se cuentan los mayores fabricantes de muebles y molduras, además de muebles adosados tales como gabinetes de baño, muebles de cocina, closets, rinconeras, guardaluces, enchapes, guardaescobas, etc. Se visitaron como podrá observarse los de mayor producción en las cuatro localidades cubiertas.

Para ajustar el total de 50 encuestados se recurrió a sujetos

no previstos inicialmente, por ejemplo los de la ciudad de San Martín, pues los de mayor significación no alcanzaban ese total; lo anterior da la seguridad de que la cobertura fue del 100%.

2.3. POSIBLES SESGOS EN LA INFORMACIÓN

El desconocimiento de la madera hace que los consumos iniciales previstos puedan ser imprecisos dependiendo de la aceptación que la misma tenga por parte del consumidor diferente del constructor o el ebanista.

Vistos los consumos totales reportados por los constructores y que se limitan a su uso como machimbre, se nota que buena parte del volumen consumido lo compran fuera de los centros locales o directamente a quienes traen la madera del bosque, sea este natural o plantación. Esta situación da la posibilidad de interpretar el resultado del volumen de compra previsto como exagerado si se compra con el volumen reportado por los comerciantes.

También es posible el temor a trabajar con un producto nuevo, específicamente dentro del grupo de los ebanistas les haga tener reservas respecto a la cantidad prevista de madera a comprar.

Por último, el momento económico de muy lenta reactivación que vive el sector de la construcción puede estar afectando su apreciación del consumo previsto de madera.

3. INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

Del ciento por ciento de los encuestados, el 54% corresponde a los depósitos de maderas, el 28% por ciento a ebanistas, el restante 18% a constructores. Este último porcentaje de compradores (constructores) son quienes mayor volumen de madera del tipo de Pino Caribe consumen, para el uso más frecuente: el Machimbre.

El resultado más contundente es que solo un 34% de quienes trabajan a diario con madera conocen el Pino Caribe. El 66% que no la conoce tiene de él una apreciación similar a la del Pino Pátula o al Ciprés (llamado erróneamente Pino Ciprés o Pino Común.

Quienes conocen el Pino Caribe manifestaron su agrado hacia la madera por su apariencia y laborabilidad, además, consideran que puede ser resistente al gorgojo. Entre los ebanistas, solo el 14% conoce el Pino Caribe. El 100% de ellos la recomienda de uso en la fabricación de muebles, puertas, ventanas y molduras.

Cuando se habla de uso actual de la madera, se toma en cuenta especies de uso corriente en el mercado, diferentes de las preciosas como el cedro, guayacán, moho o roble; solo se toma en cuenta especies a las cuales se les está agrupando como semilivianas y/o semipreciosas, las más frecuentes son Caraño, Pavito, Machaco, Perillo, Cedro Macho y otras menos finas usadas en listón como el Pino Patula y el Cipres.

El uso alternativo está dado por las sugerencias de los encuestados. Después de madera de Pino que se les presentó en el momento de desarrollar el formulario, hay alguna ambigüedad en términos como muebles y ebanistería, pero en general estos abarcan productos como salas, comedores, sillas, alacenas, pupitres, closets.

El principal uso tanto actual como sugerido sigue siendo el machimbre seguido por los muebles.

El que la madera sea inmunizada es sumamente importante para los constructores, pues solo a un 11% de ellos no le interesa que sea tratada.

Entre dueños de depósitos, el 29% la requiere inmunizada; entre los ebanistas el 65%.

Para el 62 % de los grupos, la madera dimensionada es más favorable: dimensiones exactas reducen el desperdicio y el costo por transporte de sobrantes.

Los consumos totales de maderas afines y potencial de pino son similares entre constructores y comerciantes, con una leve superioridad en los constructores quienes son el grupo donde más se conoce la madera.

Dentro de los ebanistas la reserva es mayor y aunque todos dicen que es bueno el Pino Caribe para muebles, sólo se atreverían inicialmente a sustituir en un 50% las maderas de uso actual por el Pino.

Del consumo total por parte de los constructores solo una parte se adquiere en depósitos de las localidades examinadas, el resto se compra del Departamento. Esto demuestra la comparación entre el volumen comprado por los comerciantes (385 m³) y los constructores (716 m³).

Las cantidades compradas por los ebanistas solo para muebles son un 6.2%, pero ellos son los potenciales fabricantes de acabados para la construcción y quienes llegan al consumidor de productos terminados diferentes de los constructores.

El volumen total calculado (1.174 m³) suma los consumos de los tres grupos, pero habrá de tenerse en cuenta que los 385.3 m³ pertenecientes a los comerciantes se mezclan en alto porcentaje con los consumos de ebanista y constructores.

Finalmente, hay mucha expectativa por conocer los

precios y dimensiones en que se puede presentar, desde luego con un mayor aprecio por unidades de mayores dimensiones en madera aserrada.

Todos los encuestados resaltaron la calidad del Pino en cuanto a veteado, brillo y laborabilidad.

4. CONCLUSIONES

Para entrar con fuerza en el mercado regional de madera se debe hacer un gran despliegue de información puesto que dos terceras partes de los mayores consumidores no conocen la madera de Pino Caribe.

Muchas de las personas que afirmaron conocer el Pino Caribe, realmente lo confunden con el Pino Romerón, Pino Pátula o Ciprés. La gente desconoce la existencia del Pino Caribe como especie apta para el clima cálido y aún más, desconocen la existencia de plantaciones forestales en los Llanos Orientales.

La madera es altamente competitiva en cuanto a propiedades físicas, gusta mucho su veteado, brillo natural, peso semiliviano, color y laborabilidad.

Los precios deben ser calculados cuidadosamente, pues aunque el Pino supera en calidad a maderas como pino Pátula, que bastante competencia le hace en el mercado de machimbre, en precio la competencia es difícil con maderas afianzadas en el consumo local como Pavito y Caraño.

Para mueblería común (salas, comedores) tendría que abrirse paso entre maderas semipreciosas como cedro macho y amarillo. En molduras y acabados (guardaesobas, closets, etc), es con Flormorado, Caraño, Perillo y Machaco.

El escaso interés en la inmunización mostrado por el grupo de los comerciantes se explica, porque no son ellos quienes necesitan la madera para el producto final como es el caso de los ebanistas para los muebles y los constructores para las viviendas y/o edificios.

La madera dimensionada no ha sido característica en el mercado regional, en especial la que llega a los depósitos, pues generalmente viene aserrada con motosierra, lo cual hace que el volumen de sobrantes sea alto y este costo se traslade a constructores y ebanistas. El interés mostrado por el 62% de los encuestados en que la madera venga dimensionada debe hacer atractiva la compra de madera con cortes exactos pues ello garantiza la desaparición del sobre costo de sobrantes.

Considerando que el volumen de ventas de los depósitos van en su totalidad a constructores y ebanistas, tendría un potencial de compra de 800 m³ promedio mes, en las cuatro localidades.

No se extendió la evaluación al mercado de Bogotá, el cual debe ser tratado de diferente manera dada su magnitud en cuanto a proveedores, consumidores y multiplicidad de usos potenciales de la madera por la variedad de industrialización.

5. ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN

5.1 INFORMACIÓN

Como quedó claramente establecido con el sondeo, el mayor obstáculo para el ingreso al mercado de la madera de Pino Caribe es el desconocimiento de la misma; se considera entonces conveniente preparar un plegable informativo que acompañado de una muestra de madera atractivamente laborada, llegue a los posibles compradores con la lista de precios y dimensiones de los productos.

5.2 ASISTENCIA A EVENTOS PROMOCIONALES

La presencia como expositores en eventos a nivel regional como "La Feria de Catama" en el mes de enero de todos los años en Villavicencio, la recién abierta "Expocasanare" en el mes de julio en Yopal, a nivel nacional "Expo-Construcción" y La Feria del Hogar en el recinto ferial de Colferias, deben considerarse inevitables si se desean ampliar las perspectivas de mercado.

Es importante el contacto con Camacol para participar en las actividades de orden técnico y comercial, de manera que se pueda detectar proyectos que requieran de la madera en sus diferentes presentaciones.

5.3 PROYECTOS DE COOPERACION

Se puede abrir el mercado dentro de ebanistas carpinteros y artesanos estableciendo algún tipo de convenio donde la madera de Pino Caribe entre como materia prima central de la actividad.

Estos grupos deberán estar organizados como asociaciones o grupos precooperativos. Se puede considerar la alternativa de un convenio con el INPEC donde la madera entraría a talleres de rehabilitación carcelaria para la fabricación de muebles en serie como por ejemplo pupitres.

5.4 REALIZACION DE EVENTOS

Dentro de eventos gremiales tales como Congresos, Seminarios y exposiciones de constructores, madereros, reforestadores, artesanos, se debe participar activamente siempre mostrando productos terminados, aplicaciones y fuentes de producción de madera. Con esto los observadores y compradores identificarán el producto, su origen y bondades.