

# OPORTUNIDADES DE MERCADO PARA MADERAS MEXICANAS: UNA EVALUACIÓN DE LOS SEGMENTOS MÁS PROMETEDORES

*René Forster H.*

## Introducción

**D**ESDE QUE MÉXICO INGRESÓ EN EL GATT EN 1986, LA INDUSTRIA FORESTAL MEXICANA HA TENIDO QUE ENFRENTAR UNA CRECIENTE competencia por parte de muy diversos países (Flores, 1992; Forster *et al.*, 2002). Mientras inicialmente la competencia se restringía principalmente a ciertos productos como el triplay proveniente del Sureste Asiático, actualmente están siendo importados un gran número de productos, que van desde la madera aserrada hasta muebles y otros productos terminados. Si se compara al sector forestal mexicano con los sectores forestales de países como Estados Unidos, Canadá, Brasil o Chile, éste aparece como un enano entre gigantes, no sólo por su tamaño, sino por el desarrollo y capacidad de las empresas y por los apoyos con los que éstas cuentan (Chapela, 1992; Semarnat, 2003; Scherr, 2002).

¿Podrán las empresas mexicanas enfrentar esta gran competencia? Esto depende de su capacidad para mejorar sus producciones, pero también de su habilidad para encontrar los mercados que más coinciden con sus ventajas competitivas.

El presente trabajo resume los avances de un estudio en ejecución que tiene por

objetivo describir la situación actual de la competencia entre maderas mexicanas y maderas importadas en diversos segmentos de mercado y detectar los mercados nacionales más promisorios para maderas provenientes de los estados de Quintana Roo, Campeche, Oaxaca, Guerrero y Michoacán. El estudio cuenta con financiamiento de la Organización Forest Trends, un conocido *Think tank* para discusiones sobre comercio y recursos naturales.

Después de un estudio de gabinete, los participantes del proyecto, entre ellos dos estudiantes de la carrera de Sistemas Comerciales, viajaron a los centros de consumo más relevantes para los productos forestales de los estados mencionados: la ciudad de México, Guadalajara, Oaxaca y Morelia. En esta fase, el equipo se entrevistó con propietarios de bosques, representantes comunitarios, gerentes de aserraderos, mayoristas y minoristas madereros, industriales muebleros, productores de tarimas y otros productos de madera, representantes de las cámaras del sector forestal, funcionarios públicos e importadores de madera. Con base en estas entrevistas, se ha podido hacer una primera evaluación de los segmentos más prometedores para las empresas mexicanas; misma que espera profundizarse con estudios posteriores.

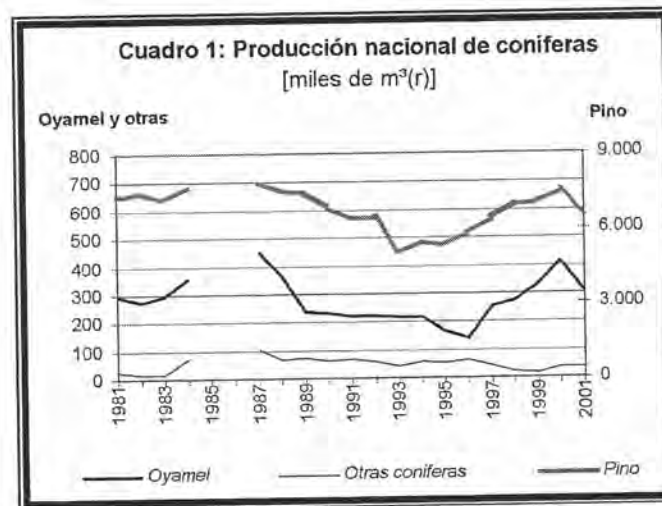
## Visión global del sector forestal mexicano

### Oferta y demanda doméstica<sup>1</sup>

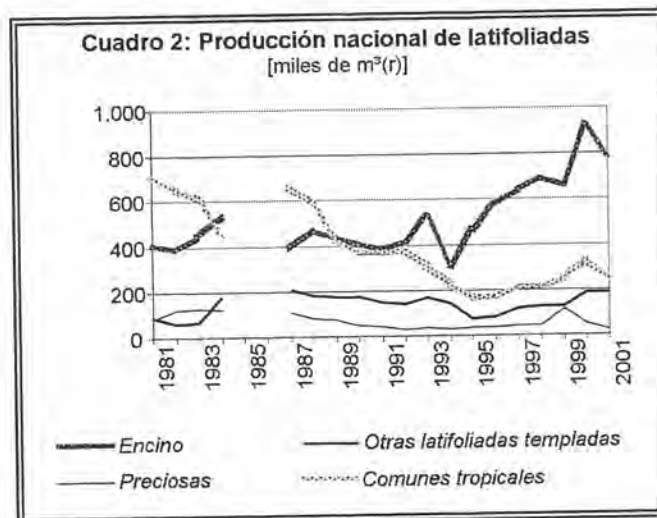
La información más reciente de producción forestal data del año 2001. Con excepción de la producción de latifoliadas de clima templado, todas las especies tuvieron una producción total (es decir, incluyendo todos los productos forestales) en este año inferior a la que se dio veinte años antes. Mientras que las coníferas mostraron altas y bajas en estas dos décadas,

las latifoliadas de clima templado crecieron y las latifoliadas tropicales decrecieron de forma constante. En el caso de las latifoliadas tropicales menos comerciales, las así llamadas comunes tropicales, el decrecimiento se puede explicar con la reducción dramática en la producción de durmientes y triplay. En el caso de las maderas preciosas, el decrecimiento seguramente tuvo que ver con el ajuste de los volúmenes autorizados al potencial productivo real de las selvas. El encino ganó tanto en el rubro de escuadría como otros productos forestales, por ejemplo el carbón.

Fuente:  
SARH, Semarnap,  
Semarnat, varios  
años.



Fuente:  
SARH, Semarnap,  
Semarnat, varios  
años.



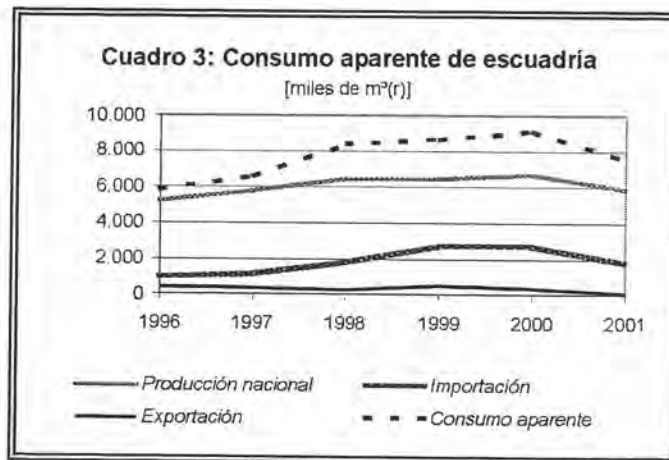
<sup>1</sup> Los datos contenidos en este capítulo han sido tomados de los reportes anuales de SARH, Semarnap y posteriormente Semarnat, a través de sus Direcciones de Información y Planeación.

En general, pueden diferenciarse cuatro etapas en estos últimos veinte años:

- Crecimiento de la producción en la primera mitad de la década de los ochenta.
- Reducción de la producción entre 1987 y la primera mitad de la década de los noventa.
- Crecimiento de la producción en la segunda mitad de la década de los noventa.
- Una nueva contracción a partir del 2001.

Obviamente, son varios los factores que determinaron cada una de las tendencias generales descritas. En la segunda etapa, la apertura de la economía mexicana, aunada a un tipo de cambio poco favorable y a la contracción del sector mueblero seguramente fueron elementos importantes. La tercera etapa debe su crecimiento principalmente a políticas forestales menos restrictivas y más propositivas (por ejemplo, la creación del Prodefor), a un tipo de cambio favorable y la recuperación del sector mueblero. La cuarta etapa tiene que ver con la desaceleración económica en México y Estados Unidos.

Como se deriva del cuadro 4, las importaciones de escuadría han seguido la tendencia general del consumo aparente nacional. Sin embargo, muestran una creciente participación de mercado en la etapa de crecimiento entre 1996 y 2000, así como una participación decreciente en la contracción de mercado en 2001, pasando de 17% del consumo aparente en 1996 a 31% en 1999 y 24% en 2001. A final de cuentas, las importaciones en este pe-



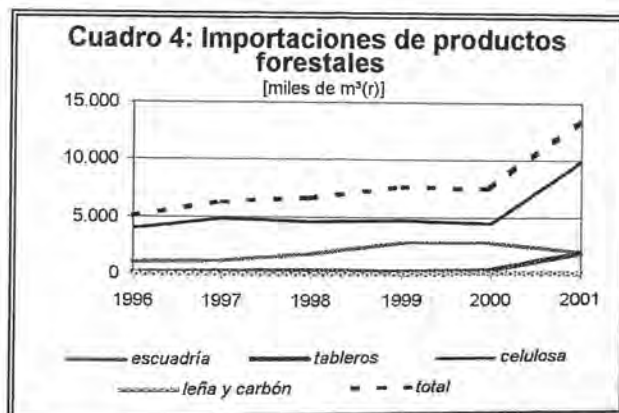
Fuente: SARH, Semarnap, Semarnat, varios años.

ríodo tuvieron un crecimiento de 80%. Esta alza es menor a la experimentada por la importación de tableros, que en el mismo período creció 1 100 por ciento.

### Tendencias en el comercio nacional

Las principales tendencias en el comercio nacional son las siguientes:

- Expansión del comercio con MDF.
- Crecimiento del comercio con productos provenientes de Chile, tanto madera aserrada como tableros.
- Una mejor situación de abastecimiento de las empresas de transformación secundaria, debida a mayores existencias en los aserra-



Fuente: SARH, Semarnap, Semarnat, varios años.

deros nacionales y a una mayor facilidad de obtener madera aserrada importada.

- Concentración del comercio de madera aserrada, con la salida de intermediarios independientes y madererías pequeñas.
- Crecimiento en la producción de escuadría en los estados de Guerrero y con altibajos, en Oaxaca.
- Una reducción importante de la producción forestal en Campeche y Quintana Roo, debido al desplome del mercado del durmiente en estos estados.

### Descripción de los productos

Para describir adecuadamente las diferencias entre madera importada y madera nacional, es importante diferenciar entre las diversas características del producto que determinan la decisión de compra en la industria secundaria (ver también Echenique-Manrique, 1994):

- Las características físico-mecánicas y de *trabajabilidad*, así como las características estéticas intrínsecas de la madera, denominadas "básicas", prácticamente no se pueden modificar. La característica más importante para determinar el uso de una madera es el peso específico. En la producción de muebles se utiliza, por lo general, madera con un peso específico entre 0.4 y 0.6 g/cm<sup>3</sup>. La madera que supera este peso encuentra su uso en la industria de pisos y en la construcción pesada. La madera con un peso inferior a 0.4 se usa, principalmente, para la producción de contrachapados; es decir, no se asierra.
- El grado o clase de la madera. En México, existe un gran número de formas de clasificación de la madera. Estos diversos sistemas de clasificación no siempre son plenamente compatibles entre sí.
- El valor agregado de la madera. Partiendo de la madera recién aserrada, se pueden agregar varios pasos de valor agregado. El prime-

ro es el secado de la madera, un proceso que se puede hacer al aire libre o en secadoras hechas para tal fin. El siguiente paso es el cepillado y canteado de la madera, ya sea en dos caras y un canto o por los cuatro lados. Por último, se puede dimensionar la madera a las especificaciones concretas de un cliente.

- La presentación de la madera. Existen diversas formas para mejorar la presentación de la madera, ya sea a través de un color específico para cada producto, pintado en las caras de las tablas o a través de un flejado adecuado.
- El servicio. Esto se refiere tanto al trato de los clientes durante las diversas fases de la venta, como a los servicios posventa y los servicios suplementarios (por ejemplo, financiamiento).
- El precio.

### Situación de la competencia entre pino nacional vs. pino importado

México es el país que cuenta con la mayor diversidad en especies de pino: más de 40 especies son nativas de nuestro país (Martínez, 1948). Por lo general, todas las especies de pino se comercializan juntas, es decir, no existe una división clara entre especies de características comunes; aunque existen algunas especies que por su alta calidad pueden comercializarse por separado, en especial al exterior, como es el caso del pino ponderosa. Por sus características, los pinos se pueden clasificar en dos grandes grupos (Frankis, 2002):

- Los pinos blancos tienen una madera más clara y un peso específico menor y, por consecuencia, sus valores de resistencia a la presión, compresión, etc., son menores. Son menos resinosos que los pinos amarillos.
- Los pinos amarillos tienen una madera más oscura y un peso específico superior. Son más resinosos.

La madera de pino que actualmente se importa proviene principalmente de Estados Unidos y Sudamérica, y en México, principalmente de Chile y Venezuela.

En términos generales puede decirse que la madera importada es inferior en sus características estéticas y tecnológicas a la madera nacional, pero muy superior en su relación precio/valor agregado, presentación y calidad del servicio de ventas. Por otra parte, la madera proveniente de Chile generalmente es más angosta que la madera nacional.

Los sistemas de clasificación son especialmente importantes en la competencia entre las maderas. En México, no existe un sistema único de clasificación de la madera, sino que la clasificación va variando de acuerdo con el estado y hasta con la empresa.

### Situación de la competencia entre latifoliadas nacionales y latifoliadas importadas

Las maderas latifoliadas nacionales pueden dividirse en dos grandes grupos: las tropicales y las de clima templado.

- a) Entre las maderas tropicales destaca la caoba que, por su excelente reputación, no tiene mayores problemas de comercialización. Las especies tropicales restantes son las así llamadas especies comunes tropicales, que por lo general son poco comerciales; especies cuya demanda está claramente por debajo de su potencial forestal. Estas especies

tienen, por lo general, un peso específico inferior a  $0.35 \text{ g/cm}^3$  o superior a  $0.6 \text{ g/cm}^3$ . En el sureste mexicano hay pocos volúmenes de especies que tienen un peso específico entre 0.35 y 0.6, que es el rango que deben de tener las especies sustitutas de la caoba y, en general, las especies muebleras. Por otro lado, prácticamente no existen volúmenes de especies con la coloración rojiza de la caoba, lo que hace aún más difícil la sustitución.

Así, las maderas tropicales aserradas han entrado en tres segmentos muy bien delimitados. Las maderas ligeras (las "blandas tropicales") se usan de forma muy limitada para la elaboración de muebles entintados o pintados, para los cuales no se desea ver la veta de la madera, lo que puede lograrse más fácilmente con estas maderas que con el pino, que de otra forma sería la especie a utilizar. Las maderas pesadas se utilizan principalmente para recubrimientos, a excepción del tzalam, que es la especie más ligera en este grupo y que se usa también para la elaboración de muebles.

- b) Entre las maderas de clima templado destaca el encino (*Quercus spp.*), un género representado por varias

Usos	Maderas tropicales	Maderas de clima templado	Maderas importadas	Comentarios
Pisos y recubrimientos	Maderas pesadas como el tzalam, el machiche, el pucté y el katalox	Encino nacional	Encino importado	Las maderas tropicales ocupan un nicho relativamente seguro por su color oscuro. Sin embargo, la tendencia general de los compradores en México y a nivel mundial es hacia maderas de color claro
Muebles para exportar	Caoba y cedro	Volúmenes limitados de encino y otras maderas	Muchas especies como el alder, cerezo, hickory, plátano	Este nicho está ocupado principalmente por las maderas importadas desde los Estados Unidos para producir muebles dirigidos a ese mismo mercado (frecuentemente en maquilladoras)
Muebles nacionales	Caoba, Tzalam	Encino, y otras especies de clima templado	Para muebles caros, las mismas especies que para los muebles de exportación. Además Virola	
Cocinas closests	Maderas ligeras como el SacChacah y el Chacah Rojo, Santa María	Encino	Encino	
Muebles	Caoba, cedro	Encino y otras		

Cuadro 6  
¿Quién compite contra quién en las maderas latifoliadas?

especies en México (el país con mayor variedad de especies de pino y de encino en el mundo). En nuestro país no se diferencia entre las diversas especies de encino al momento de hacer la venta de madera aserrada, pero sí existen diferencias claras entre las diversas especies, tanto respecto a su peso específico como en cuanto a su facilidad de secado y su *trabajabilidad*. Como se deriva del cuadro 2, el mercado del encino es el único que ha crecido constantemente en los últimos 20 años. Actualmente es mucho mayor que el de las especies latifoliadas tropicales. En México se usa principalmente para recubrimientos, muebles, mangos de herramientas y para obra blanca (cocinas, closets, puertas).

Actualmente, las maderas tropicales pesadas compiten tanto con el encino importado como con maderas latifoliadas importadas, entre las que figura nuevamente el encino (ver cuadro 6).

## Resultados: Segmentación de los mercados de madera aserrada en México

### Muebles rústicos

A principios de los años noventa, el estilo conocido como "rústico mexicano" encontró una gran demanda, tanto a nivel nacional como internacional. En consecuencia, muchas empresas comenzaron a producir este tipo de mueble, con niveles de calidad muy diversos. Mientras algunas empresas con orientación a la exportación producen con niveles de calidad y diseño muy elevados, muchas empresas orientadas a mercados nacionales aprovechan la imagen "rústica" para vender muebles de baja calidad. En los últimos años, la demanda por el mueble rústico mexicano ha disminuido drásticamente, obligando al cierre de muchas empresas, debido básicamente a dos razones:

- Se puede decir que la "moda" del mueble rústico en el extranjero ha disminuido.

- Han aparecido fuertes competidores del sureste asiático y China.

Actualmente, para Jalisco se estima que 10% de las empresas muebleras producen muebles rústicos. Éstas son aproximadamente 120 empresas (no incluye microempresas).

Muchas empresas rústicas están sustituyendo madera nacional por madera importada. Las siguientes razones han sido mencionadas:

- Problemas con el abastecimiento nacional. Baja calidad de servicio y del producto.
- La madera chilena es adecuada para la producción de muebles rústicos. Aquí hay discrepancia entre los entrevistados. Mientras algunos opinan que la madera es demasiado blanda para los muebles, otros piensan que trabajando con cuidado se pueden obtener buenos resultados.
- El precio de la madera chilena, en relación con su valor agregado, es un factor importante.

Es posible que un factor suplementario a la preferencia de la madera importada sea que la madera de tercera, que es la que se utilizaría en primer lugar para este tipo de producción en México, incluye madera manchada, lo que para el mueble rústico no es aceptable.

### Carpinterías

Entendemos aquí por *carpinterías* a microempresas dedicadas a la elaboración de muebles y productos de obra blanca (puertas, cocinas, closets). No se incluyen aquí a las microempresas dedicadas a la producción de artesanías en el sentido estrecho de la palabra.

Un censo en Chetumal arrojó unas 350 carpinterías para una población de aproximadamente 100 mil habitantes y un consumo promedio de madera de 1600 PT al año por carpintería. Extrapolando este número a todo México, se obtienen unas 350 mil carpinterías con un consumo total de aproximadamente 2.8 millones de metros cúbicos de equivalentes de madera rolliza.

Si bien existen carpinterías especializadas (por ejemplo en muebles de lujo o en el trabajo con una madera específica), se puede decir que 90% de las carpinterías son bastante parecidas en cuanto a su orientación de mercado, el tipo de productos que ofrecen y la forma en que trabajan. Las diferencias entre las carpinterías son la conformación legal (muchas carpinterías informales), las habilidades y actitud del propietario, y su equipamiento: mientras algunas confían aún, en gran medida, en herramientas manuales y una sierra circular, otras han logrado comprar una canteadora, una sierra cinta y un cepillo eléctrico.

Por lo general, los productos que ofrecen las carpinterías son muy sencillos y de baja a mediana calidad. Por lo mismo, estas empresas están expuestas a una fuerte competencia de precios, lo que implica que en México la carpintería es un oficio mal pagado (un albañil gana más que un carpintero). Los productos que las carpinterías hacen han cambiado en las últimas tres décadas:

- Mientras antes dominaba la producción de muebles, hoy en día la mayor parte de los encargos están relacionados con instalaciones en casas: puertas, clósets, cocinas. Es aquí donde las carpinterías han podido mantener una ventaja competitiva, ya que la instalación en las casas es una tarea que no se puede racionalizar grandemente, por lo que las empresas mayores no han logrado penetrar. En la producción de muebles, las carpinterías han tenido que ceder terreno a productores más grandes y más económicos por un lado y por el otro, a productores de muebles más sofisticados.
- Mientras antes dominaba el mueble hecho con madera sólida, hoy día las carpinterías la han sustituido, en mayor o menor medida, por otros materiales. Para las partes laterales de estantes, cómodas, libreros, camas, mesas de noche y en los entrepaños de closets y armarios, así como en cubiertas de mesas, el triplay es el material más utilizado, aunque también es frecuente ver MDF. Igualmente, en los cajones, el triplay está siendo utilizado progresivamente. Con excepción de los

frentes, las cocinas son prácticamente en su totalidad de triplay o de MDF. Sin embargo, sigue usándose en bastidores de puertas, entrepaños de closets y en patas para sillas y mesas, así como en la cenefa de mesas.

Las carpinterías siguen utilizando principalmente madera nacional, por lo menos en lo que respecta a su consumo de pino. Prefieren la madera nacional por varias razones:

- a) Ancho. Los carpinteros prefieren madera ancha, porque así tienen que laminar menos al momento de fabricar una sábana. Por ejemplo: para un librero de 25 cms de profundidad, tendrían que hacer dos laminaciones, mientras que con una tabla de 25 cms no tienen que laminar.
- b) Grosor. El laminado con maderas de 19 mm es bastante más difícil que con 23 mm, porque en el proceso de laminado, que los carpinteros hacen con herramientas muy sencillas (frecuentemente usan hilos tensados), frecuentemente las tablas se corren un poco unas con otras, resultando al final sábanas de 16 o 17 mm, lo que es bastante delgado.
- c) Calidad. Los carpinteros generalmente prefieren madera con pocos nudos, a menos que explícitamente estén haciendo un mueble rústico, tratan de comprar madera de segunda clase. Si adquieren madera de tercera, tratan de seleccionar tablas con pocos nudos. La razón es que en la elaboración de bastidores un nudo es un defecto importante. La madera chilena generalmente es bastante nudosa.
- d) El valor agregado de la madera de importación no es tan importante para los carpinteros debido a que tradicionalmente no le han dado mucho valor a la madera estufada, sino se han conformado con madera seca al aire (y tampoco tienen muchos escrúpulos en utilizar madera verde). Por otra parte, el cepillado y canteado de las maderas

importadas no es una ventaja, porque éste es un servicio que las madererías tradicionalmente hacen para los carpinteros de forma gratuita, al vender madera nacional.

- e) Entre los carpinteros, especialmente entre los que viven cerca de los bosques, la compra de madera ilegal es muy común. Esta madera es más barata que la importada.
- f) Los carpinteros generalmente compran su madera en madererías medianas o pequeñas, las cuales compran la madera nacional en aserraderos, pero tienen que comprar la madera importada de otras madererías, es decir, estarían agregando un intermediario más en el canal de distribución de la madera importada, encareciendo así el producto.
- g) Muchos carpinteros todavía no conocen las maderas importadas.

En el caso de las maderas latifoliadas, la situación es diferente. Mientras que hace veinte años, prácticamente todos los muebles finos se hacían de caoba, hoy la caoba ha sido sustituida en buena parte por el banak y por maderas latifoliadas de Estados Unidos.

Las carpinterías son, pues, un grupo importante para los productores nacionales de madera de pino. Desgraciadamente, el consumo de madera de este grupo muy probablemente disminuirá en el mediano plazo. Por un lado, el proceso de sustitución de madera sólida por tableros continuará; por otra parte, la impresión general es que las carpinterías como grupo están perdiendo participación de mercado frente a otros competidores, debido a su carencia de estrategias para modernizar y mejorar sus productos (diseños, calidades, confiabilidad de entrega). El proceso de concentración ya ha empezado (muchos carpinteros salen del mercado) y, debido a la creciente dependencia de las carpinterías de la rama de construcción, se agudizará con el relativo descenso de esta actividad.

### Muebles para exportación

En los últimos veinte años, se ha incrementado considerablemente el número de empresas que exportan muebles. Se trata tanto de em-

presas cuyos propietarios son mexicanos, como de empresas creadas por firmas extranjeras, especialmente de Estados Unidos. Mientras que estas últimas ya estaban concebidas para atender a un determinado segmento en Estados Unidos, las primeras tuvieron que pasar por un proceso de búsqueda de mercados más o menos doloroso. En la categoría que se discute aquí, la mayor parte de los productores se especializa en la elaboración de muebles para segmentos medios-altos en Estados Unidos, con modelos orientados a la venta en tiendas departamentales y mueblerías, con diseños "clásicos" o "funcionales". La competencia con el sureste asiático y China ha llevado a estas empresas a especializarse en muebles de grandes dimensiones (roperos, escritorios, cómodas, camas), donde el costo de transporte beneficia a los productos mexicanos. El diseño de los muebles sigue las modas en Estados Unidos y esto tiene también consecuencias para las maderas utilizadas que, por lo general, provienen de ese país. Por lo tanto, estas empresas consumen volúmenes muy reducidos de maderas nacionales: un poco de pino de muy alta calidad, un poco de caoba, que en este segmento está rápidamente siendo sustituida por el banak y un poco de especies tropicales ligeras en contrachapados.

Las posibilidades de sustitución dependen en buena parte de la superficie que se desea obtener en los muebles. Por lo general, los muebles se entintan fuertemente o se pintan, dando como resultado dos tipos de superficies, de acuerdo con las maderas utilizadas:

- Cuando se utilizan maderas con una estructura homogénea, la superficie terminada es completamente uniforme. Esto permitiría ensayar con maderas como el sac chachah, que se presta muy bien para entintado y buen acabado.
- Cuando se utilizan maderas en las que los llamados poros forman anillos de crecimiento, el color terminado es uniforme, pero la superficie delata la veta original de la madera. En este caso, es prácticamente imposible sustituir las latifoliadas de clima templado por latifoliadas nacionales, ya que prácticamente ninguna especie cuenta con estos anillos de crecimiento.



En general, las posibilidades de las maderas mexicanas en estas empresas son más bien reducidas. Las empresas tienen establecidos canales de suministro desde los Estados Unidos y tienen poca disposición en abandonar estos canales, en parte por los elementos de diseño descritos, en parte por su alta dependencia de entregas perfectamente puntuales y de calidades bien definidas.

### Muebles tapizados

Los muebles tapizados generalmente se producen a partir de un *corpus* de pino, sobre el cual se montan los rellenos de diversos materiales, principalmente hule espuma. En esta categoría de empresas, la batalla entre maderas importadas y nacionales no se ha definido aún. Las ventajas de la madera importada con respecto a facilidad de entrega, uniformidad del producto y valor agregado (cepillado y estufado) contrarrestan el principal defecto del pino radiata, su reducida densidad. En el caso de la madera importada de Estados Unidos, su elevado precio reduce su competitividad. En esta situación, no todos los muebleros han decidido de la misma manera; algunos de ellos han transformado sus procesos de construcción para poder trabajar con la madera chilena, por ejemplo modificando la forma en la que se utilizan las grapas de unión; otros han probado con la madera chilena y regresado con la madera mexicana.

### Productores de muebles de madera para mercados nacionales

Las empresas que se discuten aquí son aquellas que producen muebles en series para mueblerías u otras tiendas donde se venden muebles, es decir, se dejan fuera las carpinterías. Este segmento es extraordinariamente amplio y diverso. En términos generales, los productores de este segmento se posicionan a lo largo de dos líneas principales. La primera es la capacidad económica de los compradores meta, la segunda es el estilo del mueble. Aquí se pueden diferenciar tres alternativas generales: el estilo rústico, el estilo "clásico", que comprende fabricantes de reproducciones e imitaciones estereotipadas de modelos antiguos, y el estilo "contemporáneo". La gran mayoría de

las empresas son de tamaño pequeño y mediano. En éstas, las diferencias de tecnologías de producción son menores de lo que pudiera esperarse; sólo un porcentaje reducido cuenta con una estufa de secado y los pasos de transformación generalmente se realizan con maquinaria no especializada. Para los fines del estudio, esto implica ventajas importantes para la madera importada de pino, si bien para las empresas más pequeñas son válidos muchos de los argumentos presentados para las carpinterías. Existe otro factor que es importante para este sector: muchas de las empresas se encuentran en el medio rural, especialmente en Michoacán, donde se producen grandes cantidades de sillas, camas, mesas, etc., en buena parte con madera sin permisos forestales. En este tipo de empresas cercanas al recurso forestal, el peligro de la penetración de maderas importadas es reducido. Mayor es el peligro de que estas empresas, al formalizarse, pierdan su capacidad competitiva.

### Productores de tarimas de carga

Muchos aserraderos producen tarimas para aprovechar subproductos. Por otro lado, en los principales centros industriales mexicanos hay muchas empresas dedicadas principalmente a la producción de tarimas. En la ciudad de México, seguramente existen más de cien empresas; la gran mayoría tienen entre 15 y 40 empleados.

En este segmento, existe una gran gama de productos. Por consiguiente, cambia también la relación competitiva de las maderas nacionales con respecto a materiales de sustitución.

- a) La tarima económica de "no recuperación" es una tarima empleada para la exportación de productos diversos y se considera parte del embalaje, por lo que se desecha al llegar a su destino. Aquí, el precio es muchísimo más importante que la durabilidad. Las maderas importadas tienen aquí ventajas muy claras, ya solo se tiene que cortar a largo para empezar a clavar, ahorrándole a las empresas por lo menos tres pasos de producción en un producto donde los costos de mano de obra son decisivos. Otra ventaja

es la clasificación exacta de la madera, por lo que los desechos se reducen considerablemente. Una tercera ventaja es el crédito que otorgan los proveedores chilenos. Un productor mediano de tarimas puede ordenar un contenedor directamente en Chile y recibir un plazo de pago de hasta 90 días, sin andar rogando y sin firmar pagarés o cualquier otra cosa. Por estas razones, una buena parte de estas tarimas se está produciendo con madera chilena.

- b) Tarimas de uso permanente en las empresas. En este tipo de tarimas, la durabilidad es un criterio mucho más importante que en la primera categoría. Aquí, el pino nacional tiene ventajas claras. Existe también un pequeño nicho para tarimas de maderas latifoliadas tropicales pesadas. Sin embargo, en esta categoría, las tarimas de plástico están aumentando su participación en el mercado.
- c) Tarimas resistentes a golpes y presión. Este tipo de tarima se utiliza para productos especiales, por ejemplo en el transporte de maquinaria pesada o en la producción industrial de adobe. Nuevamente, la durabilidad y por otro lado la capacidad de retención de tornillos, clavos, etc., son mucho más importantes que el precio de la madera, por lo que el pino nacional ha mantenido su posición.

La producción de tarimas de madera está en buena parte ligada a la exportación. Por esto, los dos años pasados han sido malos para las empresas. Tampoco el mercado nacional ha tenido una demanda alta.

## Conclusiones

Es obvio que a pesar de serias dificultades, el sector maderero ofrece muchas oportunidades a los productores forestales mexicanos. Las maderas que se producen cuentan con características difíciles de sustituir por otras clases de madera. Sin embargo, esta ventaja seguirá erosionándose, si no se logran implementar medidas adecuadas de promoción sectorial. Por otro lado, las empresas tendrán que desarrollar estrategias mercadológicas orientadas a los segmentos donde sus oportunidades son mayores. Las principales oportunidades en el mercado de maderas de coníferas están en los siguientes segmentos:

- Producción de muebles rústicos, para el cual sería bueno desarrollar una clasificación propia, adecuada a sus requerimientos específicos.
- Muebles tapizados.
- Usos generales de carpintería. Aquí sería importante desarrollar nuevos productos adecuados al segmento.

En el mercado de maderas latifoliadas, las mayores oportunidades están en:

- La producción de pisos.
- La producción de muebles de lujo.

Definitivamente, las empresas extranjeras están indicando el camino a tomar y las empresas mexicanas tendrán que trabajar muy duro para estar, en algunos años, en el lugar que ellas ocupan actualmente, especialmente hablando de la relación valor agregado-precio, del servicio al cliente y de la presentación de los productos. En Quintana Roo, este proceso de cambio puede ser un campo fructífero para aplicar los conocimientos de sistemas comerciales.

## BIBLIOGRAFÍA

CHAPELA, Gonzalo (1992), "Sector social forestal: unas propuestas para competir", *El Cotidiano* 48, México, pp. 74-78.

ECHENIQUE-MANRIQUE, Ramón (1994), *Guía para el uso de maderas de México y Belice*, México, Universidad de Guadalajara.

FLORES Ricardez, José Hidalgo (1992), *Producción forestal y alternativas industriales en la Sociedad de Pueblos Indígenas Forestales de Quintana Roo*, tesis para la obtención del título de ingeniero agrónomo, Universidad Autónoma de Chapingo.

FORSTER *et al.* (2002), *Comunidades forestales y el mercadeo de maderas tropicales poco comerciales de Mesoamérica*, México.

LOVETT, Robert (1999), *What are pine trees?*, [www.lovett-pinetum.org](http://www.lovett-pinetum.org)

MARTÍNEZ, Maximino (1948), *Los pinos mexicanos*, México, Ediciones Botas.

SCHERR, Sara, Andy White y David Kaimowitz (2002), *Making Markets Work for Forest Communities*, Washington, D.C., Forest Trends.

# BASES PARA PRESENTAR ARTÍCULOS

## Bases

1. Sólo se recibirán textos inéditos en español.
2. Los textos deberán presentarse en diskette (formato de microsoft word) con una extensión máxima de 10 mil palabras.
3. Deberá anexarse un resumen de su contenido con una extensión máxima de 100 palabras.
4. La temática abordada por los ensayos deberá encuadrarse en alguna de las líneas de investigación de los cuerpos académicos de la División.
5. Sólo serán publicados aquellos trabajos aprobados por el Comité Dictaminador de la revista de la DCSEA, previa aprobación de dictaminadores especializados. Los dictaminadores serán designados de manera *ad hoc* por el Comité Editorial.
6. Los dictaminadores serán anónimos y podrán hacer recomendaciones cuya atención se considerará indispensable para su publicación.
7. El dictamen final del Comité Dictaminador será inapelable.
8. Los textos deberán presentarse considerando lo siguiente:
  - Las notas deben ir numeradas y presentadas al final del texto.
  - Los cuadros, gráficas y fotografías deben anexarse por separado, debidamente numerados.
  - Las citas textuales deben ser introducidas poniendo entre paréntesis el nombre del autor, año de la edición y página del libro.
  - La bibliografía citada deberá presentarse al final del artículo.

Para mayores informes comunicarse con la maestra Xóchitl Ballesteros al (01 983) 83 50 341 o al correo electrónico [perballes@correo.uqroo.mx](mailto:perballes@correo.uqroo.mx)



Fructificar La Razón, Trascender Nuestra Cultura

ISSN 1665-9856

