

ACTUALIDAD , PROBLEMÁTICA Y PERSPECTIVAS DE LA MADERA ASERRADA DE ORIGEN NACIONAL PARA SU INSERCIÓN EN EL MERCADO INTERNO Y EXTERNO.



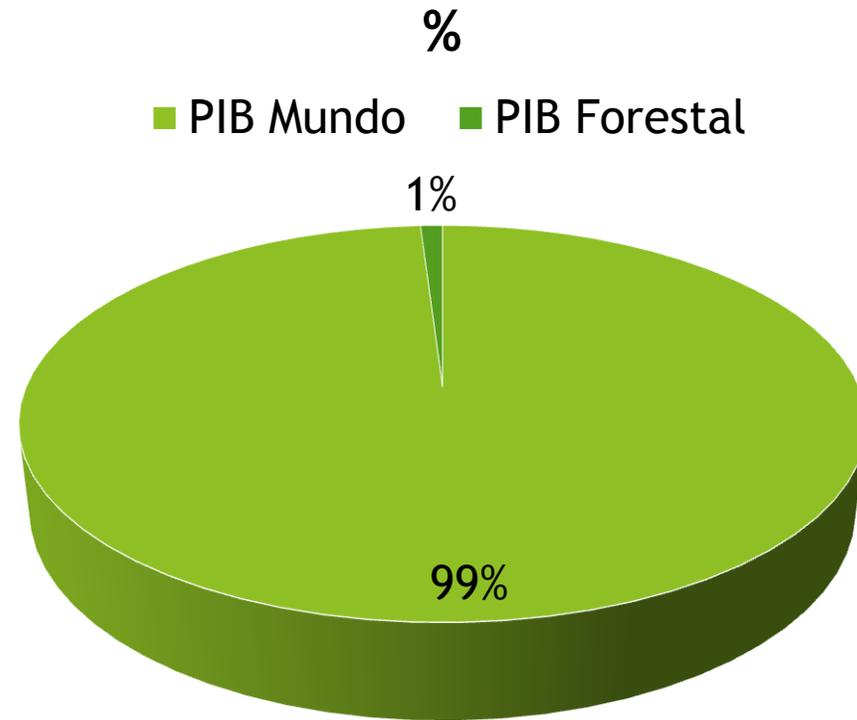
Montevideo 13 de agosto de 2018
Ing.Agr.Marcel Casella –Cr.Mario Pintos
Centro de Posgrados de la Universidad de la República

INDICE

- ▶ 1. El porqué de la temática
- ▶ 2. Objetivos
- ▶ 3. Hipótesis
- ▶ 4. Cómo se abordó el trabajo?
- ▶ 5. Validación de las hipótesis
- ▶ 6. Conclusiones del trabajo de investigación
- ▶ 7. Líneas de acción y recomendaciones

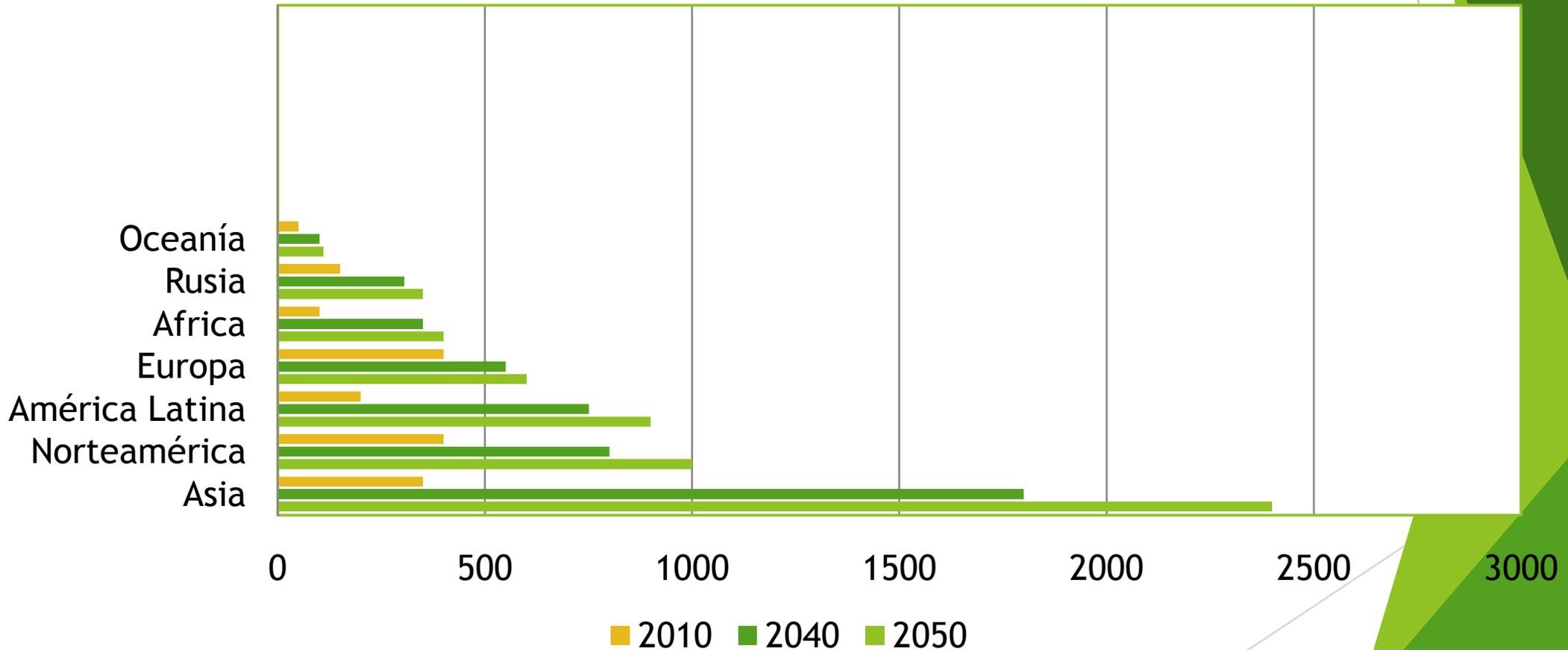
1. El porqué de la temática

- ✓ Que magnitud tiene la industria forestal en el mundo?



Que perspectivas hay de la demanda mundial de madera ?

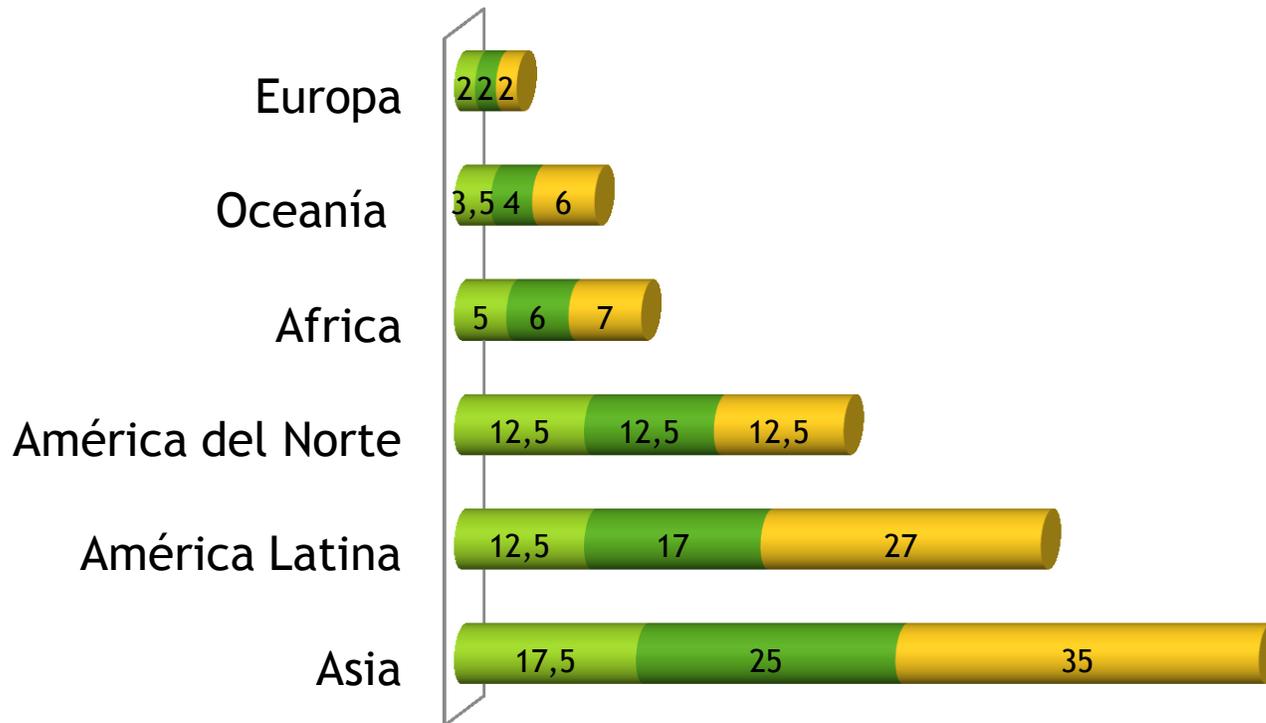
Proyección de la demanda de la madera industrial mill.m3_año



De donde provendrá la madera y qué exigencias existirán?

Proyección de las plantaciones de uso industrial por región MM ha

■ 2012 ■ 2022 ■ 2050



Aumento de áreas forestales para usos no madereros

Aumento de control sobre el origen de la madera

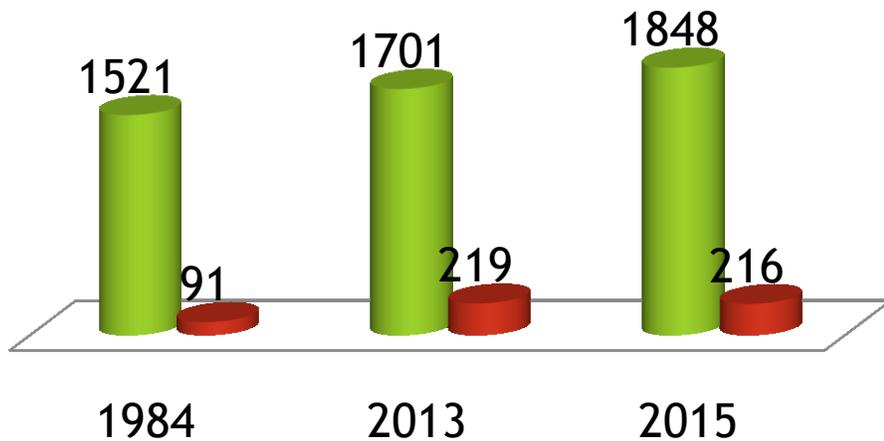
Manejo forestal sustentable en aumento

1. El porqué de la temática

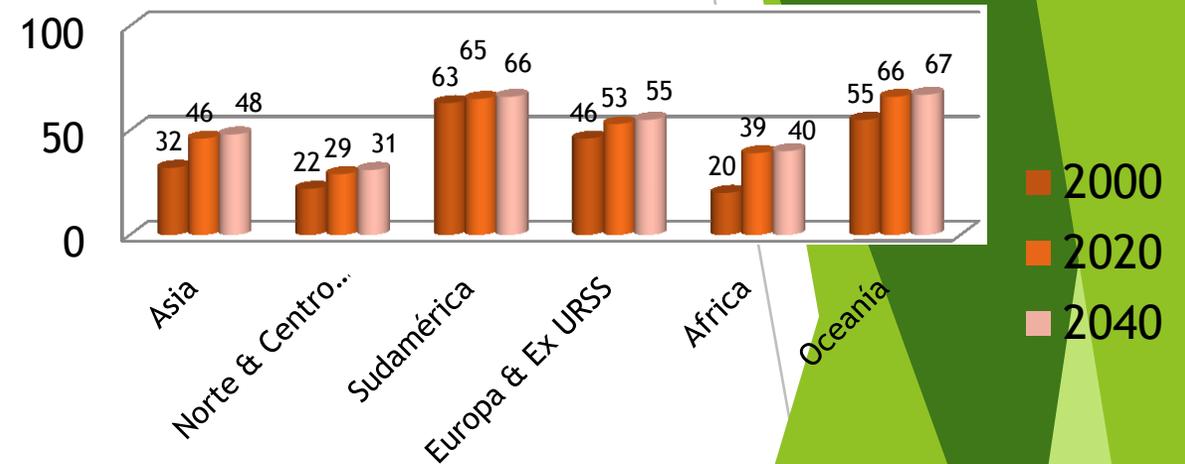
- ✓ Cuál es el rol de América del Sur en el volumen de madera de plantaciones sustentables?

Producción de madera industrial MM
m3_año

■ Resto del Mundo ■ América del Sur



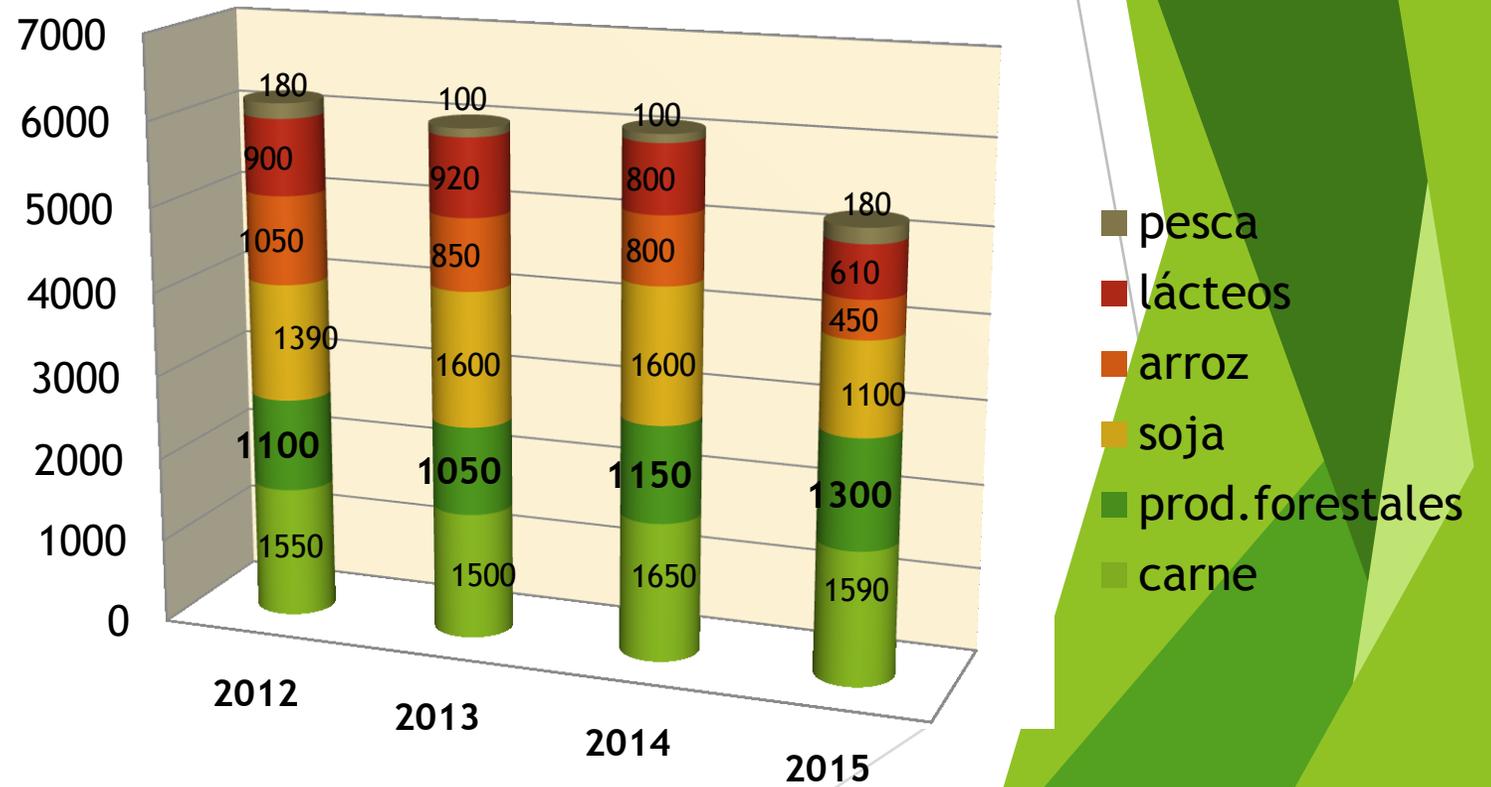
% de abastecimiento regional de madera de plantaciones



1. El porqué de la temática

- ✓ Importancia del sector forestal en Uruguay

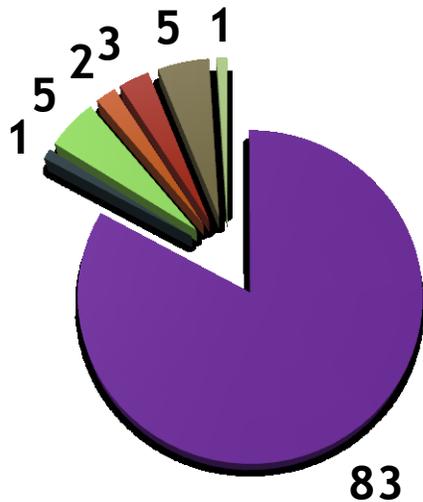
Monto de exportaciones Uruguay en miles de dólares



1. El porqué de la temática

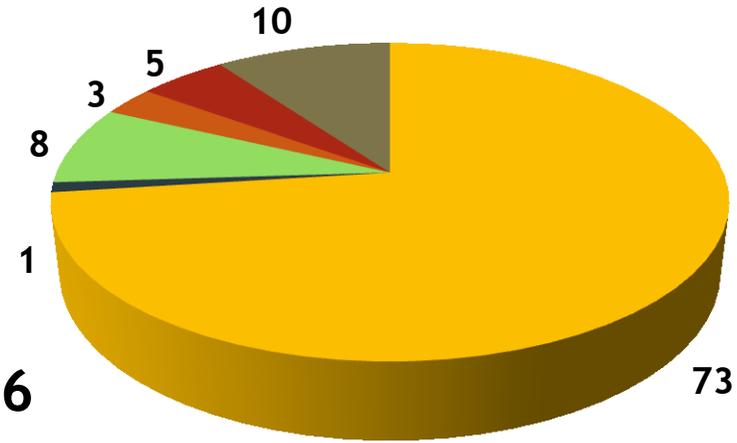
- ✓ Oportunidad del desarrollo del sector de madera aserrada en Uruguay

Uruguay: Exportaciones forestales por producto (%) 2016 con ZF



- pasta de madera
- papel recuperdo
- madera aserrada
- papel y cartón

Uruguay: Exportaciones forestales por producto (%) 2016 sin ZF



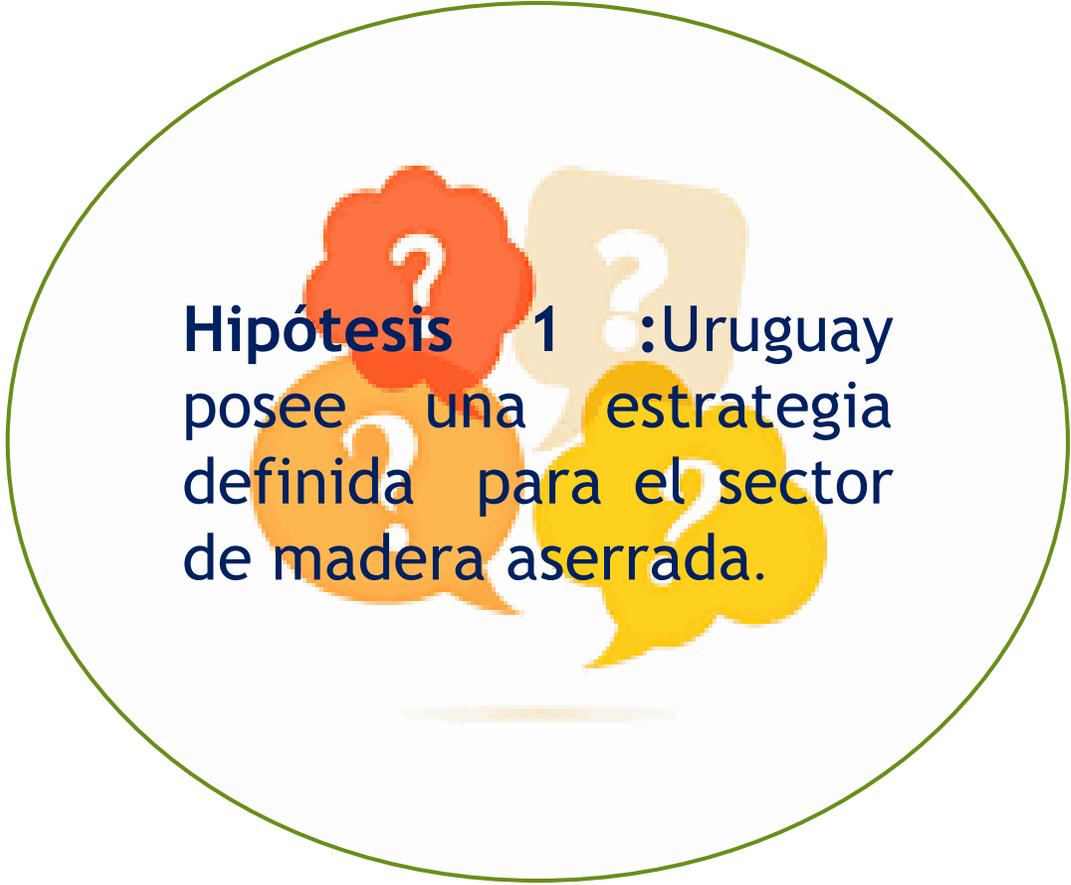
- madera en rollo
- papel recuperdo
- madera aserrada
- papel y cartón

2.Objetivos

- ▶ Analizar el sector de la madera aserrada Uruguay
- ▶ Identificar los principales problemas
- ▶ Proponer posibles alternativas



3. Cuáles fueron las hipótesis?



Hipótesis 1: Uruguay posee una estrategia definida para el sector de madera aserrada.



3. Cuáles fueron las hipótesis?

Hipótesis 2 :En el mediano plazo el mercado interno no será suficiente para capturar todo el volumen de madera aserrada con potencial de ser producida



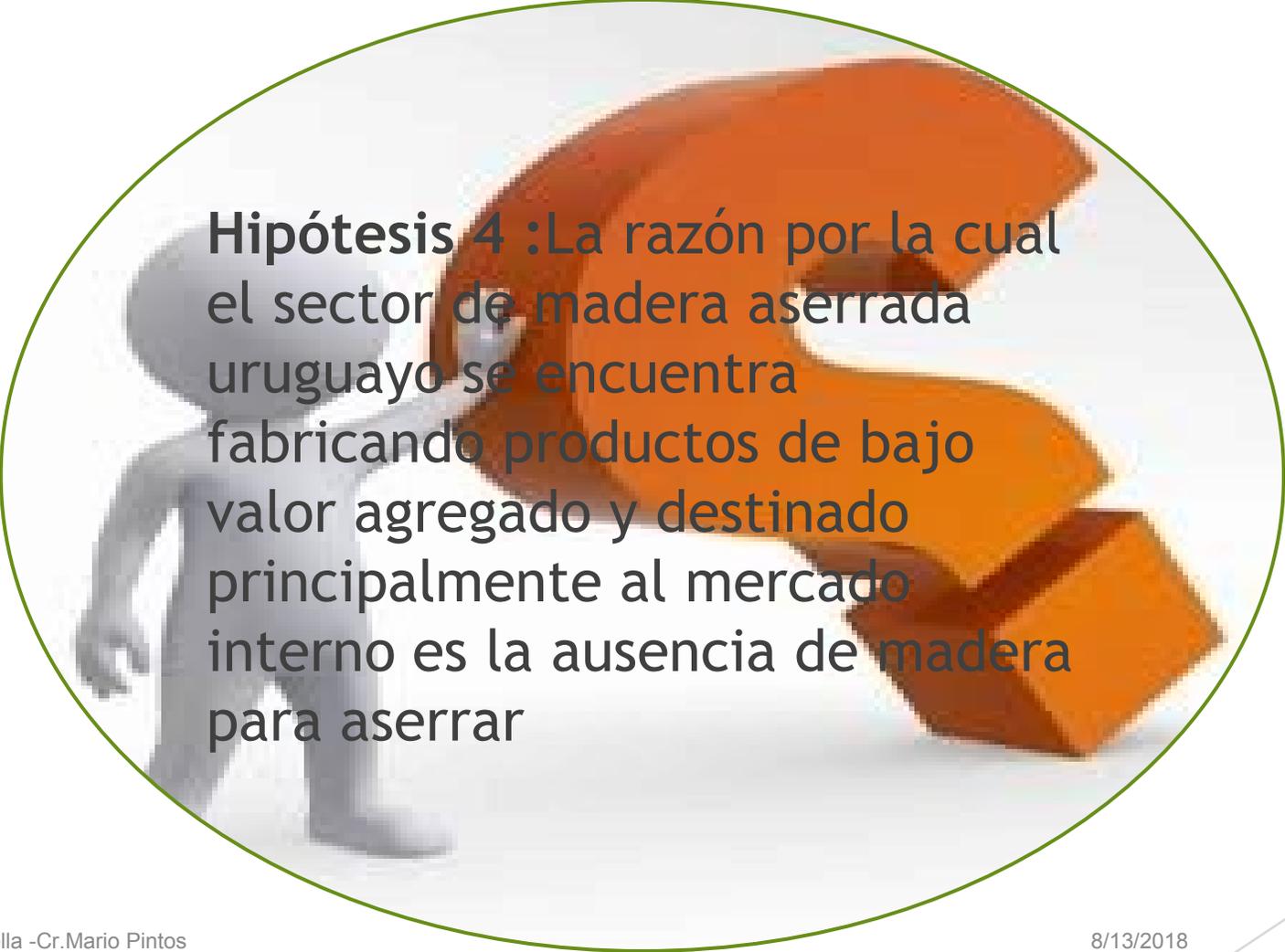
3. Cuáles fueron las hipótesis?



Hipótesis 3 : Para aumentar el volumen de exportación de madera aserrada en el mediano plazo Uruguay deberá mejorar su costos internos



3. Cuáles fueron las hipótesis?



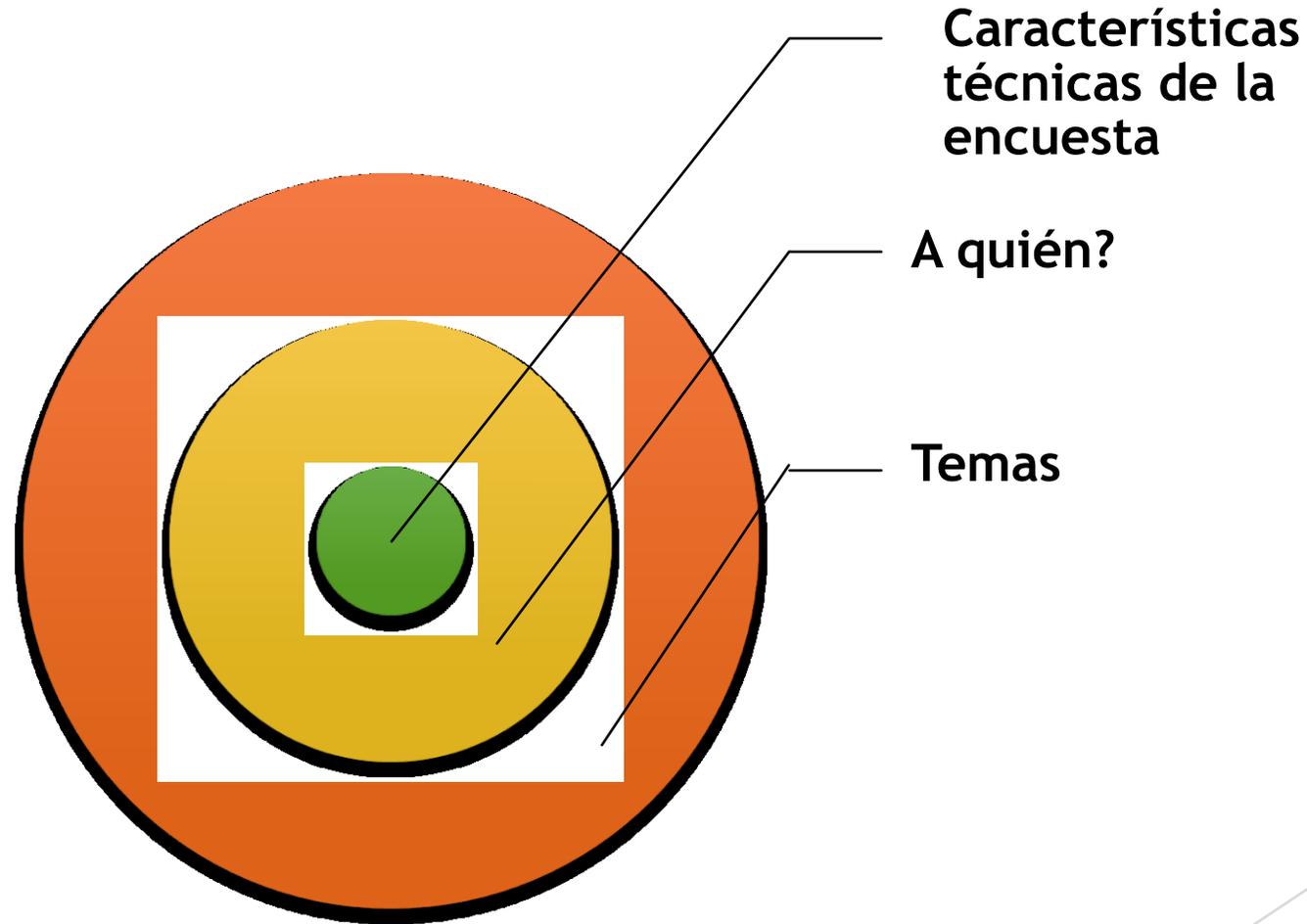
Hipótesis 4 :La razón por la cual el sector de madera aserrada uruguayo se encuentra fabricando productos de bajo valor agregado y destinado principalmente al mercado interno es la ausencia de madera para aserrar



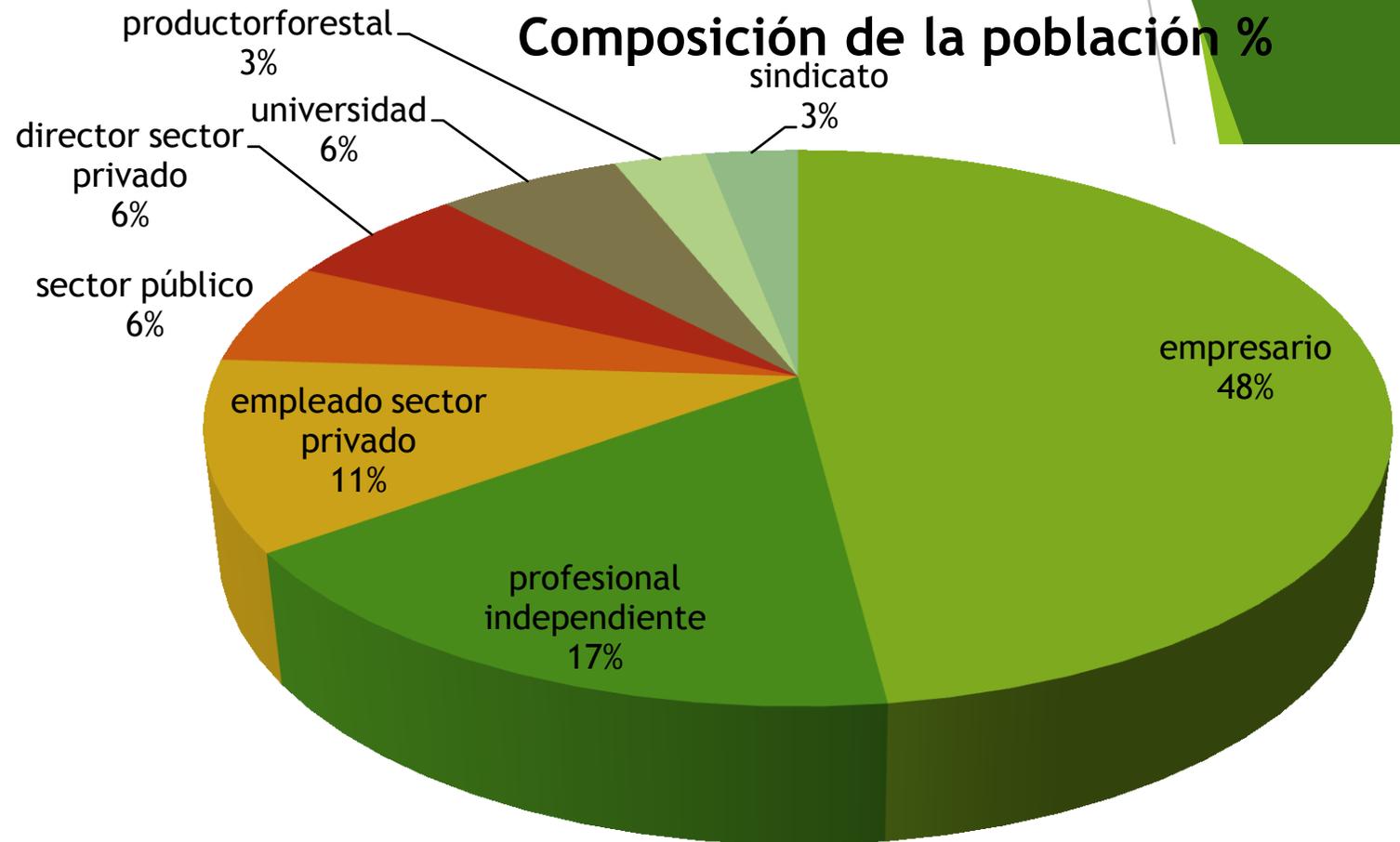
4. Cómo se abordó el trabajo?



4. Encuesta



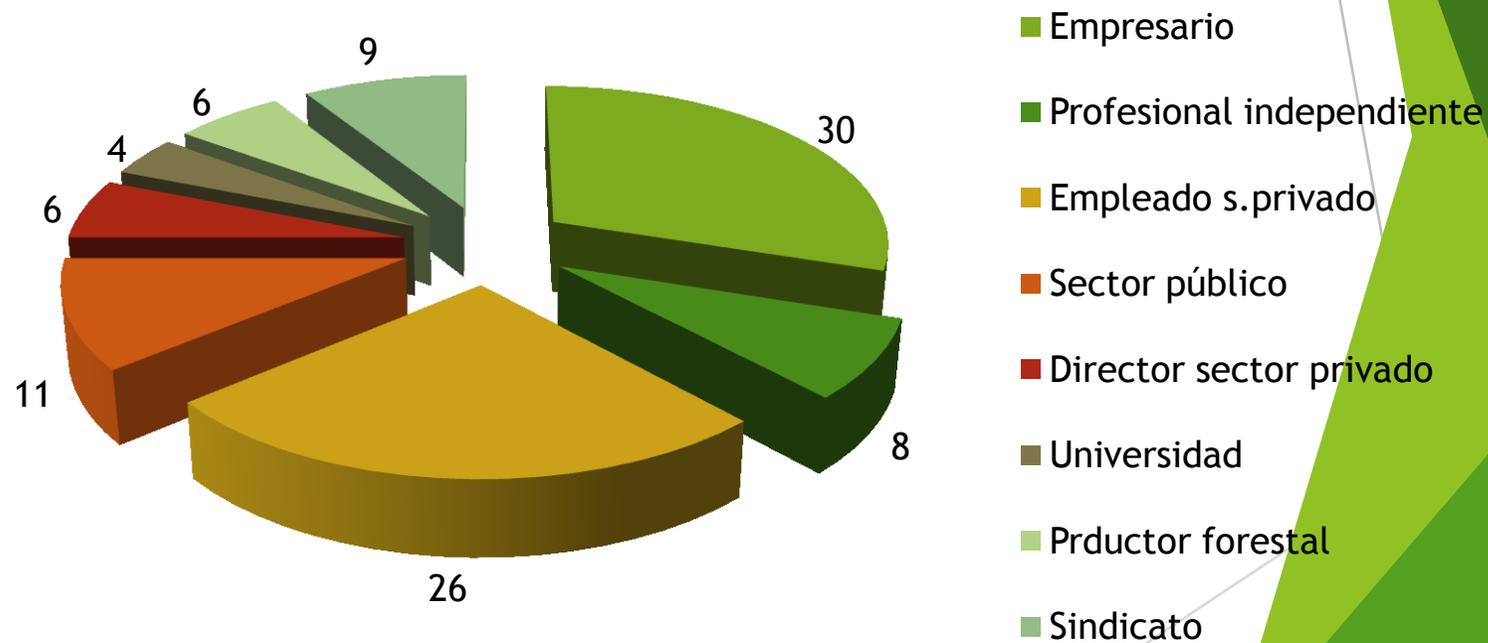
4. Características técnicas de la encuesta



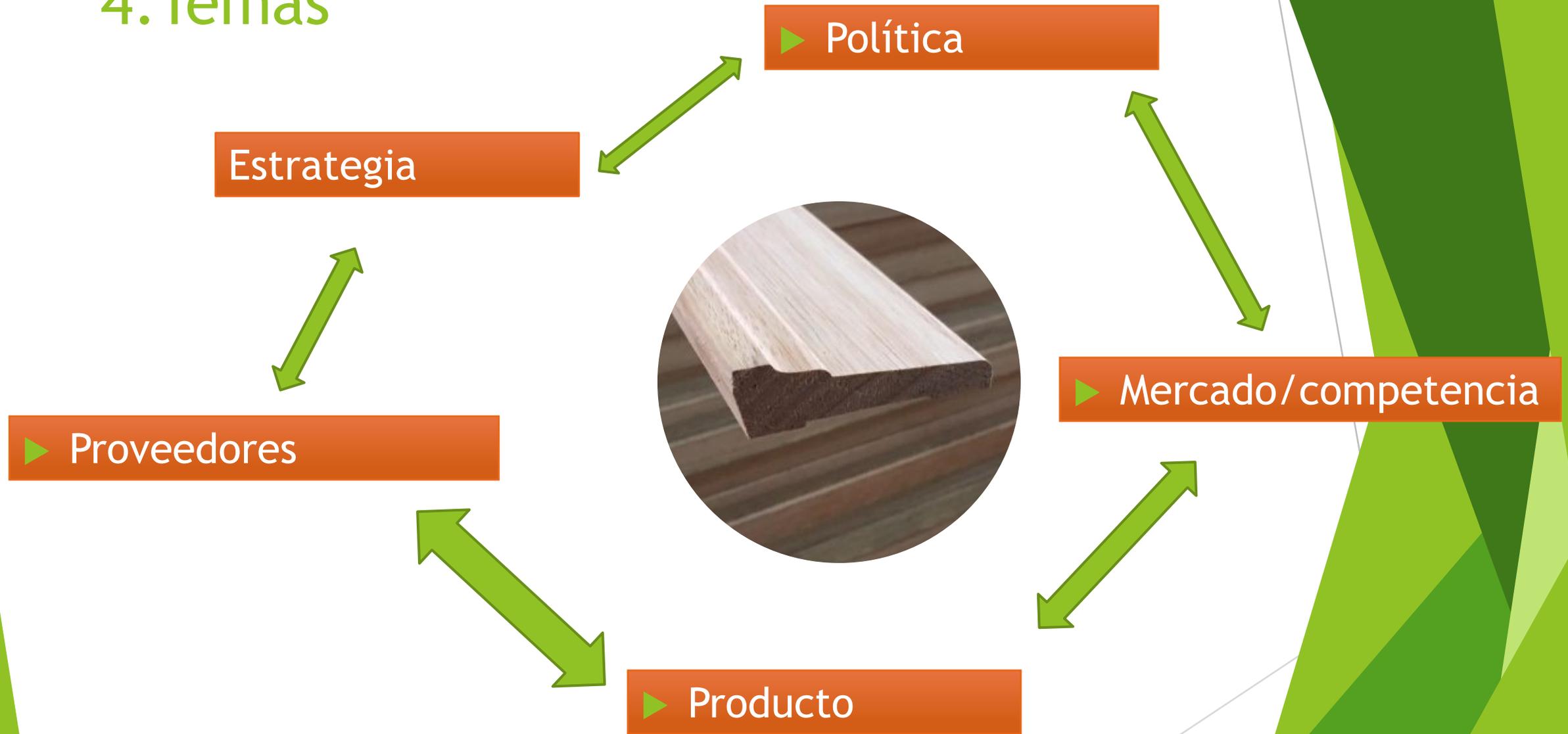
4. Cómo se abordó el tema? Metodología



Composición de la muestra %



4. Temas



4. Cómo se abordó el tema? Metodología

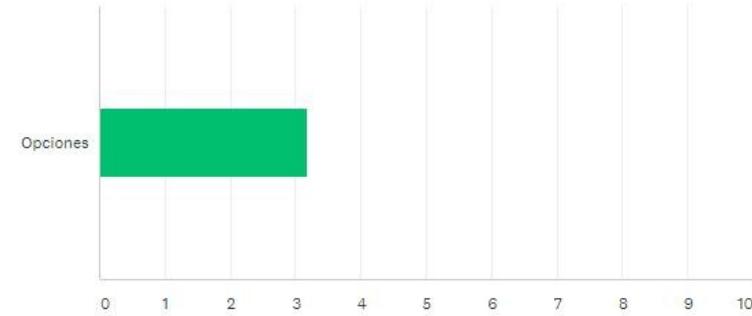


5. Validación de las hipótesis

- ✓ Hipótesis 1 Uruguay posee una estrategia definida para el sector de madera aserrada.
- ✓ Esta hipótesis no pudo ser validada de forma contundente a través de la encuesta. No pudimos comprobar la hipótesis planteada

Uruguay posee una estrategia clara en cuanto al desarrollo de la industria forestal en su conjunto.

Answered: 31 Skipped: 0

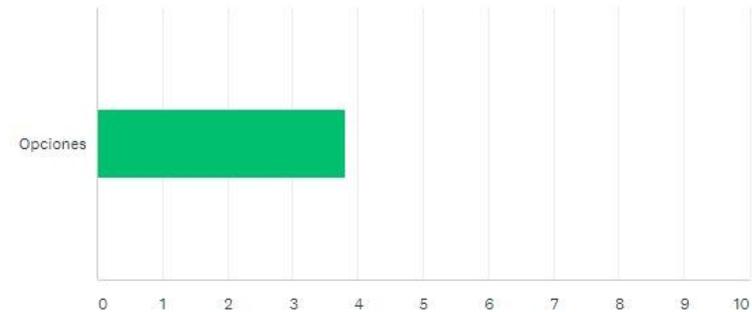


	COMPLETAMENTE DE ACUERDO	(NO LABEL)	(NO LABEL)	(NO LABEL)	COMPLETAMENTE EN DESACUERDO	TOTAL	WEIGHTED AVERAGE
Opciones	6.45% 2	25.81% 8	25.81% 8	25.81% 8	16.13% 5	31	3.19

Q2

Uruguay posee una estrategia clara en cuanto al desarrollo del sector madera aserrada.

Answered: 31 Skipped: 0



8/13/2018 20

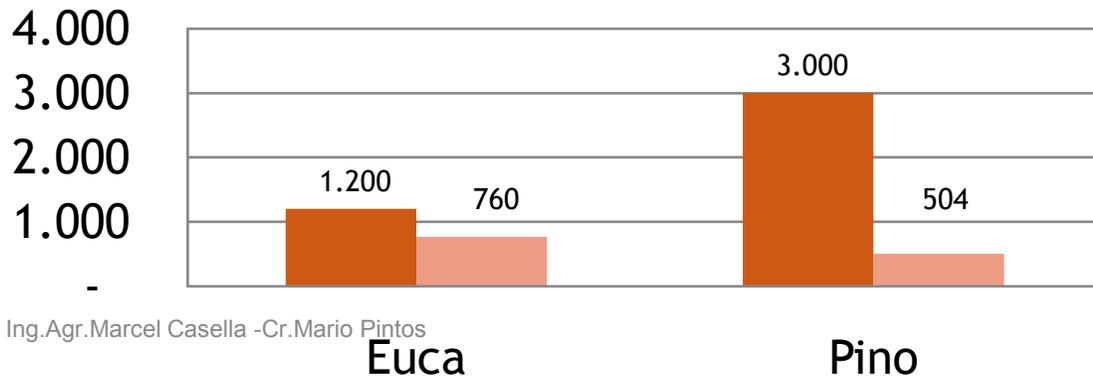
	COMPLETAMENTE DE ACUERDO	(NO LABEL)	(NO LABEL)	(NO LABEL)	COMPLETAMENTE EN DESACUERDO	TOTAL	WEIGHTED AVERAGE
Opciones	0.00% 0	9.68% 3	25.81% 8	38.71% 12	25.81% 8	31	3.81

5. Validación de las hipótesis (cont.)

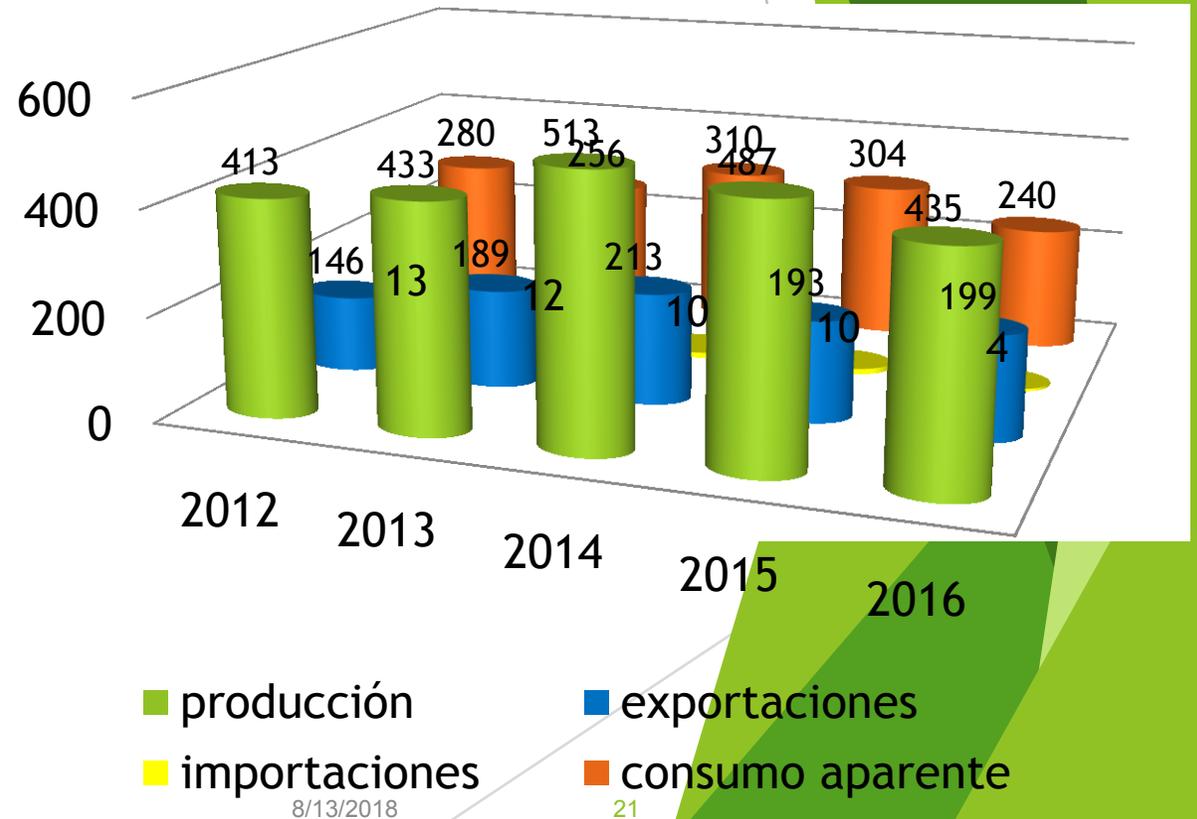
- ✓ Hipótesis 2 En el mediano plazo el mercado interno no será suficiente para capturar todo el volumen de madera aserrada con potencial de ser producida.
- ✓ Hipótesis validada.

Uruguay: oferta de madera para aserrío base anual proyectada (miles de m3) Período 2010-2030

■ disponibilidad ■ consumo



Estimación consumo aparente miles m3



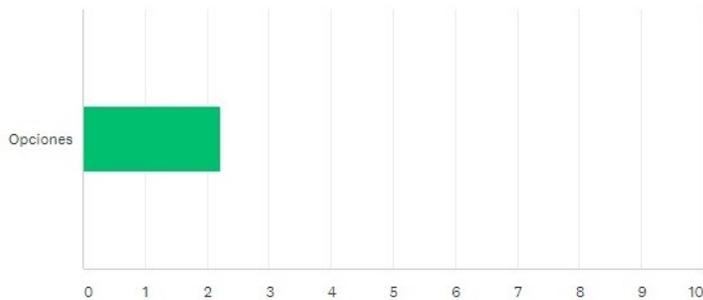
5. Validación de las hipótesis

Hipótesis 3: Para aumentar el volumen de exportación de madera aserrada en el mediano plazo Uruguay deberá mejorar su costos internos

Q30

La estructura de costos actual hace inviable exportar madera aserrada.

Answered: 29 Skipped: 2



	COMPLETAMENTE DE ACUERDO	(NO LABEL)	(NO LABEL)	(NO LABEL)	COMPLETAMENTE EN DESACUERDO	TOTAL	WEIGHTED AVERAGE
Opciones	27.59% 8	37.93% 11	24.14% 7	6.90% 2	3.45% 1	29	2.21

Cual de las siguientes razones es la principal causa de NO acceso a mercados de mayores valores.?

Answered: 29 Skipped: 2

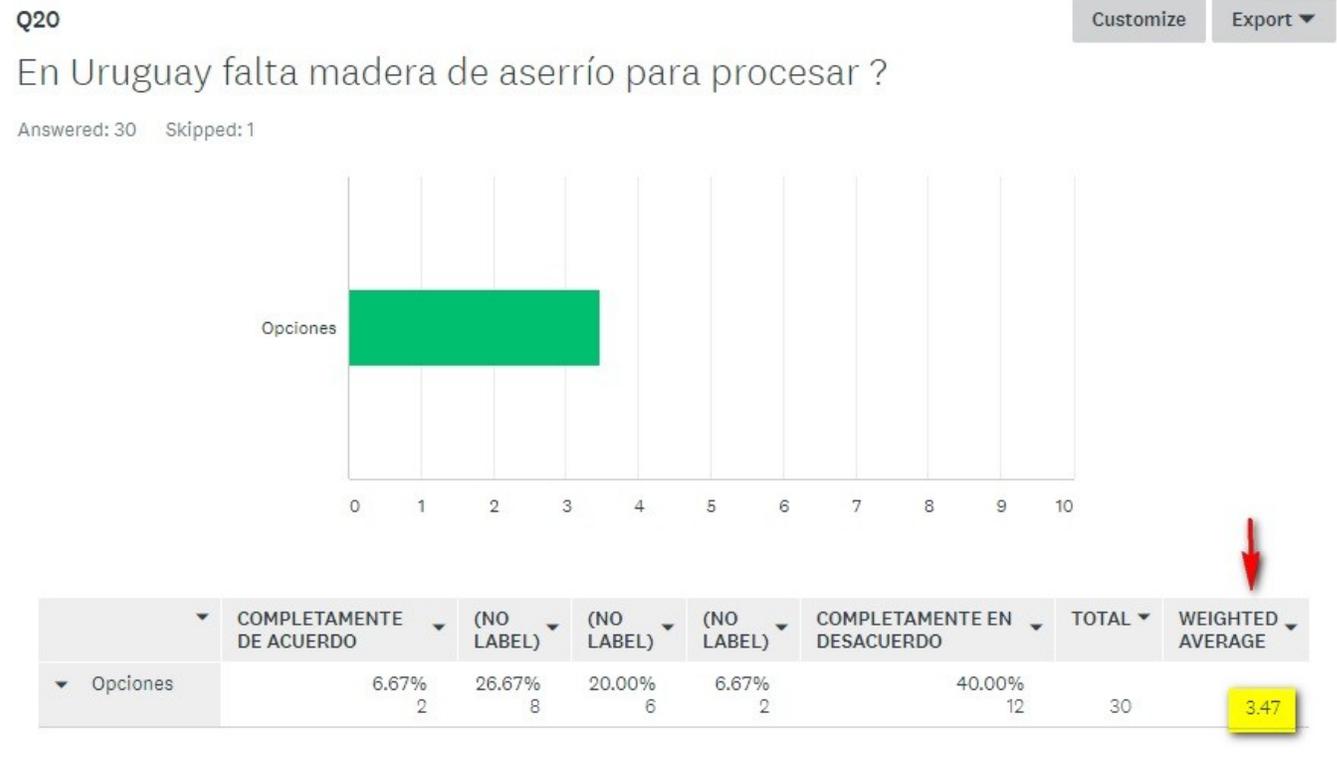


- ✓ **Hipótesis validada: para el 65 % de los encuestados la estructura de costos actual hace inviable exportar madera aserrada**
- ✓ **Razones complementarias: baja calidad de materia prima, mercados de alta exigencia y necesidad de inversión.**
- ✓ **Costos industriales**

5. Validación de las hipótesis

Hipótesis 4: La razón por la cual el sector de madera aserrada uruguayo se encuentra fabricando productos de bajo valor agregado y destinado principalmente al mercado interno es la ausencia de madera para aserrar

✓ **Hipótesis no validada. En Uruguay no falta madera de aserrío para procesar. Las respuestas de los entrevistados fueron contundentes en esta hipótesis.**



6. Conclusiones del trabajo de investigación

➤ ESTRATEGIA

▶ El país no posee una estrategia nítidamente definida para el sector forestal en su conjunto.



▶ Uruguay no posee una estrategia claramente definida para el sector de la madera aserrada.

▶ El país presenta principalmente **ventajas de tipo biológicas** (turnos menores).

▶ Un país modelo dentro de América para la madera aserrada es Chile.

6. Conclusiones del trabajo de investigación

➤ ESTRATEGIA

▶ La **integración vertical** en el sector es considerada como de gran importancia.

▶ En el tema de **infraestructura** se debería mejorar principalmente las **carreteras y vías férreas**.

▶ Uruguay debería generar una **marca país** para alguno de los productos de **madera aserrada**.

6. Conclusiones del trabajo de investigación

➤ POLITICA

▶ El nivel de formalización genérico del sector de la madera aserrada es catalogado como medio.

▶ La política de parques industriales, zonas francas y los incentivos fiscales existentes no han sido suficientes y se deberían revisar específicamente para la madera aserrada.

▶ La concentración y la propiedad de la tierra no son un aspecto relevante.

▶ Uruguay deberá mejorar la oferta de carreras técnicas específicas para el sector de madera aserrada.

6. Conclusiones del trabajo de investigación

➤ POLITICA

- ▶ Mejorar las políticas en cuanto a las practicas silviculturales de raleo y podas.

- ▶ Uruguay deberá mejorar la oferta de carreras técnicas específicas para el sector de madera aserrada.

- ▶ Uruguay presenta un retraso en la adopción de nuevas tecnologías en el sector.

6. Conclusiones del trabajo de investigación

▶ Uruguay debe trabajar fuertemente en los costos internos

▶ Madera en el país, sobre-oferta en Pino y ajustado en Eucalyptus

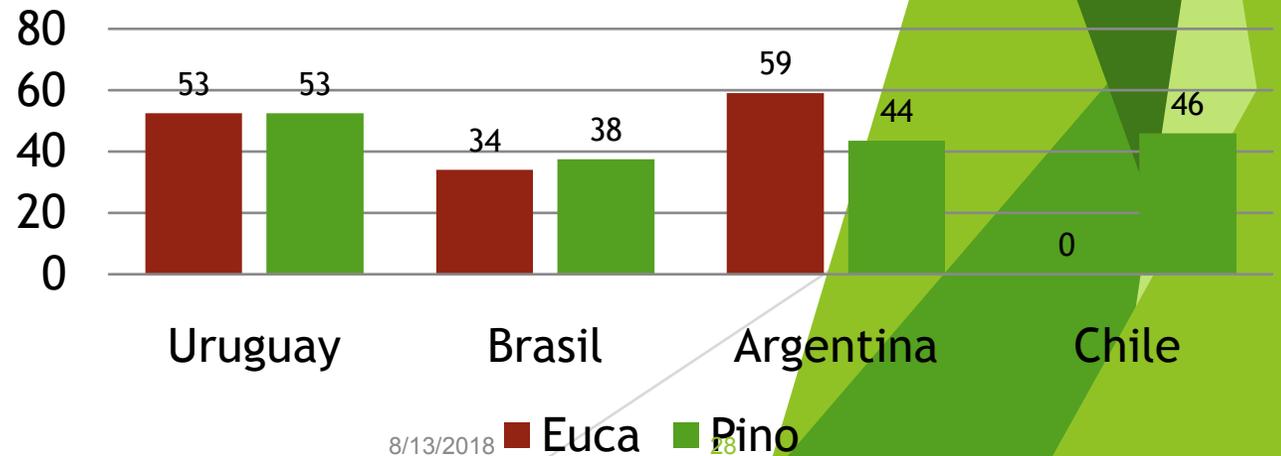
▶ Precios de materia prima más altos en la región.

➤ MERCADO /COMPETENCIA

▶ Capacidad de procesamiento de aserrío al 50%, deberá modernizarse.

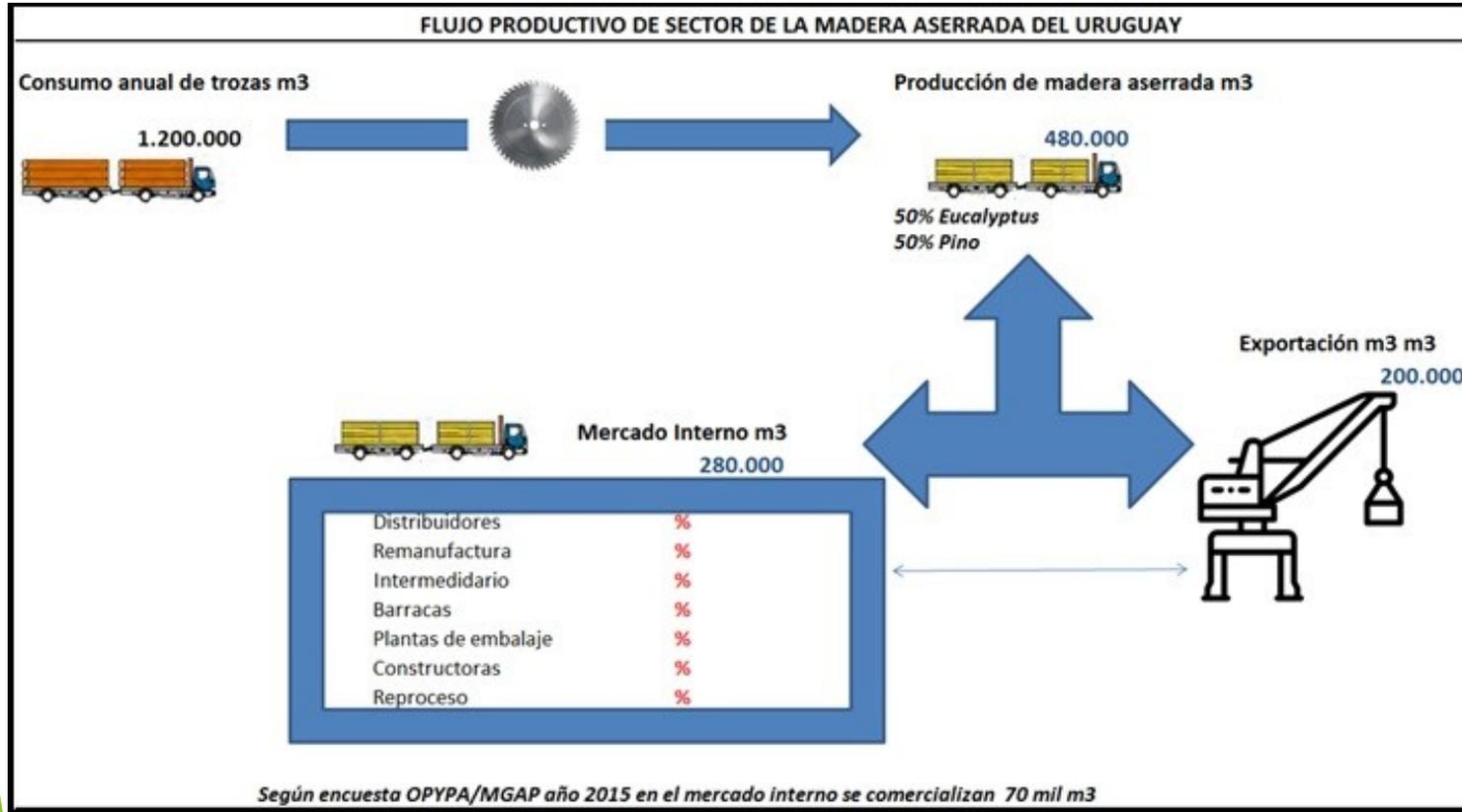
▶ Falta de escala del mercado interno

Precios de materia prima regional (dólares_m3)



6. Conclusiones del trabajo de investigación

➤ MERCADO /COMPETENCIA



Existe información pública de baja calidad en cuanto a la caracterización del mercado interno.

Mercado mundial de madera aserrada conoce a las Coníferas principalmente

La industria de los tableros de madera no es vista como competencia para los productos de madera aserrada.

La existencia de madera importada en el mercado no influye directamente en lo que se produce en el país.

6. Conclusiones del trabajo de investigación

PROVEEDORES / PRODUCTO

▶ Uruguay elabora productos con sustentabilidad ambiental y con diferentes características técnicas de acuerdo a la especie.

▶ Mayor carencia en proveedores de recursos humanos en primer lugar, y en segundo lugar de materia prima, y en menor medida de financiamiento

▶ La principal amenaza para los productos de madera aserrada se identifica en productos desde fuera del sector

▶ Se deberá trabajar en cuanto a normativa técnica (rotulado) madera estructural, cálculo, etc..

7. Líneas de acción - Recomendaciones

- ▶ Conocer con mayor precisión el **mercado local** de madera aserrada en volumen y en tipo de productos.
- ▶ Realizar un estudio comparativo detallado de los **costos industriales** de aserrío y **precios** de venta de productos para los países del Mercosur más Chile.
- ▶ Identificar los **productos** de madera aserrada en donde el país puede ser más **competitivo**. (2ª transformación)

7. Líneas de acción - Recomendaciones

- ▶ Incentivar la captación de **industrias** de aserrío, joint-ventures u otras formas asociativas, y potenciar la participación de empresas de celulosa ya instaladas en el país.
- ▶ Repensar la estrategia en cuanto a la/las **especies** a plantar así como fomentar la mejora de la **calidad** de la madera en pie.
- ▶ Trabajar para generar una **marca país** para la madera aserrada nacional.

7. Líneas de acción - Recomendaciones

- ▶ Estimular el **transporte multimodal** (fluvial y ferroviario)
- ▶ Apoyo para generar **normalización** de productos (genera confianza consumidor)
- ▶ Desarrollo y promoción de **clústeres** industriales fomentando la localización cercana a la materia prima
- ▶ Aumentar la **tasa de uso** de la madera para la construcción
- ▶ Promover la formación de **recursos humanos** especializados

Nuestro país debería comercializar productos con precios acordes con el mercado internacional, usando menor proporción de materia prima y con mayor valor agregado, lo que va a marcar la diferencia. Para eso debemos tener mejor abastecimiento, plantas (aserraderos) de mejor calidad y de costos competitivos, y un manejo sustentable y óptimo de las plantaciones

MUCHAS GRACIAS