

INFORME FINAL
"ESTUDIO DE DEMANDA EXTERNA"

Estudio de Mercado para Madera de Canelo en EE.UU.

Una investigación tecnológica enmarcada dentro del proyecto "Desarrollo de Aplicaciones Industriales No Pulpables de Renovales de Canelo", FDI - INFOR, 2002

Preparado para el

**INSTITUTO FORESTAL
CHILE**

Por

Gryphon Resource Consultants Ltd.



**Vancouver, Columbia Británica
Canadá**

Junio de 2003



INDICE

	Página
1. INTRODUCCION	4
2. RESUMEN EJECUTIVO	5
3. METODOLOGIA	8
4. RESULTADOS Y DISCUSION	9
4.1 El Mercado de la Madera en EE.UU.	9
4.1.1 Producción, Exportación, Importación y Consumo	9
4.1.2 Casas Construidas	12
4.1.3 Productos de Valor Agregado	13
4.2 El Sistema de Distribución de Madera en EE.UU.	13
4.3 Visitas a Empresas y Resultados	15
4.3.1 Contactos con Empresas y Visitas Realizadas	15
4.3.2 Resultados de las Encuestas	17
4.4 Potencial de Mercado	19
5.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	21
APENDICE I – VISITAS A EMPRESAS EN EE.UU.	24
A.1 Resumen de las Visitas a Empresas en Washington y California	25
A.2 Resumen de las Visitas a Empresas en Tejas y Carolina del Norte	59
APENDICE II – Reglas de Clasificación de la “Nacional Hardwood Lumber Association”	69



LISTA DE CUADROS

Cuadro 1	Mercado de la Madera para la Construcción en EE.UU.	9
Cuadro 2	Producción, Exportación, Importación y Consumo Aparente Total de Madera en EE.UU.	11
Cuadro 3	Resultados de las Visitas a Empresas en EE.UU.	18

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	Consumo Estimado de Madera para la Construcción en EE.UU.	10
Figura 2	Comercio Exterior de Productos Forestales en EE.UU.	10
Figura 3	Valor de las Importaciones de Productos forestales en EE.UU. en 2001	12
Figura 4	Incremento de la importación de Productos de Madera de Valor Agregado	13
Figura 5	Sistema de Distribución de madera en EE.UU.	14

LISTA DE MAPAS

Mapa 1	Estados Visitados en EE.UU.	16
---------------	------------------------------------	-----------



1. INTRODUCCION

Con fecha 18 de Febrero de 2003, INFOR notificó a Gryphon Resource Consultants Ltd. (Gryphon) del Canadá, su decisión de asignarle un “Estudio de Mercado para Madera de Canelo en EE.UU.” consistente en tres informes:

- Oferta Nacional
- Demanda Externa en EE.UU.
- Plan Estratégico

Cada uno de estos componentes se presenta en informes separados

Este estudio forma parte del proyecto "Desarrollo de Aplicaciones Industriales No Pulpables de Renovales de Canelo, adjudicado por CORFO al Instituto Forestal. Este proyecto tiene por objetivo general “Generar y asociar información precompetitiva sobre aspectos tecnológicos de la madera de Canelo y productos de alto valor con información económica y de mercado, originando una plataforma de información total y una propuesta de desarrollo sostenible de mediano y largo plazo para el recurso renovales de Canelo.

En Abril de 2003 se envió a INFOR el primer informe titulado "Estudio de Oferta Nacional". El actual documento presenta el segundo informe, “Estudio de Demanda Externa en EE.UU.” El tercer informe “Plan Estratégico” sigue al presente.

El “Estudio de Demanda Externa en EE.UU.” persigue, en términos generales, desarrollar una investigación tecnológica con análisis y pruebas de productos, capaz de generar información técnica-comercial de fuente primaria, para establecer la factibilidad y potencial exportador de productos fabricados con madera de Canelo, en cuatro regiones de los Estados Unidos de Norteamérica. Pese a tener solo tres categorías de producto requeridas originalmente, razones prácticas determinaron que estas se reagruparan y ampliaran para identificar oportunidades de colocación en cinco categorías. Estas incluyen:

- Madera aserrada y piezas especiales para interiores, gabinetes y muebles
- Molduras pintadas para marcos de puertas (“door Jams”) y ventanas
- Molduras decorativas especiales, incluyendo pasamanos, marcos para cuadros, piezas, puertas pequeñas, partes para cajas, y otras piezas de pequeñas dimensiones
- Tableros contrachapados
- Productos especiales, incluyendo marcos para pizarrón, piezas para puertas de seguridad infantil, piezas torneadas, mangos de escoba, tarugos y estantes.

Haciendo uso de estudios previos y de estadísticas oficiales, el informe describe el mercado de la madera y el valor del comercio exterior de EE.UU. Presenta cifras de producción, exportación, importación y consumo aparente para demostrar el gran tamaño del mercado, y las buenas posibilidades para colocar madera de canelo en condiciones competitivas de calidad, precio y entregas. El estudio también envuelve visitas y consultas directas con importadores, distribuidores y fábricas en los estados de California, Carolina del Norte, Tejas y Washington.

El informe identifica precios referenciales para productos seleccionados, y las condiciones técnicas y comerciales necesarias para entrar al mercado. Finalmente termina presentando las conclusiones y recomendaciones más importantes que fluyen de los resultados de la investigación.



2. RESUMEN EJECUTIVO

El actual documento, titulado “Estudio de Demanda Externa en EE.UU.”, es el segundo informe de un total de tres que conforman un “Estudio de Mercado para Madera de Canelo en EE.UU.” que le asignara INFOR a Gryphon Resource Consultants Ltd. de Canadá. Los tres informes del Estudio de Mercado incluyen (1) Estudio de Oferta Nacional, (2) Estudio de Demanda Externa en EE.UU. y (3) Plan Estratégico.

El trabajo se enmarca dentro del proyecto “Desarrollo de Aplicaciones Industriales No Pulpables de Renovales de Canelo”, adjudicado por CORFO al Instituto Forestal, (INFOR), en 2002. El estudio de Mercado conforma la base para el desarrollo posterior del proyecto, particularmente en sus fases de tecnología e industrialización.

La meta del actual estudio consiste en determinar el potencial de mercado y precio disponible para colocar productos fabricados a partir de madera de canelo en mercados seleccionados de EE.UU. Esto, con el propósito de definir un plan estratégico para el eventual desarrollo de su comercialización en estos mercados, incluyendo la identificación de productos con mayor potencial y la definición de especificaciones, volúmenes, canales de comercialización, entregas mínimas y precios de dichos productos.

El objetivo central es el de investigar de fuente primaria, las opciones de mercado específicas para tres categorías de productos de madera de Canelo en tres regiones (Estados) de los EE.UU., con el fin de identificar líneas con mayor capacidad competitiva, empresas importadoras con interés real por comprar estas líneas y definir las condiciones técnicas y comerciales necesarias para su colocación en los mercados seleccionados. Por razones prácticas se termina modificando y ampliando las categorías de productos a cinco y las regiones a cuatro.

El plan de trabajo consistió en recopilar, procesar y analizar información de mercado obtenida mediante consultas con asociaciones y grupos gremiales, encuestas a distancia de empresas conocidas y no conocidas mediante fax, correo electrónico y teléfono, investigación de fuentes diversas mediante Internet, y visitas personales a importadores y distribuidores seleccionados. Las entrevistas se acompañaron de muestras de madera y un folleto promocional de alta calidad para una prueba directa de la posible demanda por canelo. Las entrevistas personales se efectuaron cronológicamente en cuatro estados de la Unión, Washington, California, Tejas y Carolina del Norte. Se estudiaron oportunidades para madera aserrada y piezas especiales para interiores, molduras decorativas, molduras pintadas, tableros de madera, y productos especiales.

Los resultados de la investigación son generalmente positivos, destacandose un buen potencial para la exportación de productos sólidos de canelo suponiendo condiciones de calidad, precio y entregas competitivas. En general, se estimó que el canelo sería una madera algo liviana y no muy dura y que por ello tendría un destino muy limitado en pisos y otros usos de mayor desgaste. Se concluyó que competiría en forma sólida principalmente con el abedul, aliso, acer y haya europea. Como producto finger-joined pintado competiría con el pino radiata y el álamo en molduras, marcos de puertas y ventanas (jams), piezas torneadas, etc. Sin embargo, algunos clientes indicaron que, con una buena presentación y promoción, el canelo con y sin finger-joined también podría tener buena aceptación en calidad decorativa (no pintada) pero en usos especiales como molduras, rieles de escaleras, pasamanos, marcos para cuadros, puertas pequeñas, etc.



Los precios referenciales para madera aserrada de canelo se estimaron en US\$1,50 – 2,00 por pie maderero (1"x1'x1'), calidad FAS entregado en planta. Los "blanks" para molduras y piezas especiales tendrían un precio de US\$1,00 – 1,20 por pie maderero FAS, calidad pintada, entregado en planta, y de US\$1,80 – 2,20 por pie maderero FAS calidad decorativa (no pintada).

El precio de la madera terciada se estimó en US\$2,30 – 2,60 por pie cuadrado de ¼", calidad C entregado en planta.

Los precios para productos especiales como marcos de pizarrón se calcularon en US\$500 – 510 por m3 FAS, FOB puerto Chileno, y las piezas para pequeñas puertas de seguridad infantil en US\$650 por m3 FAS, CIF en planta en Kentucky.

Los costos de transporte marítimo de Concepción al Puerto de Long Beach, California se estimaron en US\$120 por m3 descargado del contenedor a bodega y de US\$65/m3 descargado en paquetes "Break Bulk". Por limitaciones relacionadas con el carguío de contenedores, los largos no debieran ser menores de 8 pies. Si se utilizara el método de paquetes conocido como "break bulk packages", se podrían embarcar largos más cortos, e.g. un mínimo de 4 pies. Este último método de transporte es de creciente popularidad en países como Chile donde existe una escasez crónica de contenedores (debido a que los volúmenes de exportación son mayores que los de importación), causando demoras e incrementando el costo excesivamente.

Varios distribuidores sugirieron que la mejor manera entrar al mercado sería mediante la creación de una marca comercial especial para canelo que represente un nuevo producto de calidad y aspecto novedoso, vendiéndose como Canelo™, propiamente tal. Los importadores y distribuidores que participarían en una campaña de este tipo buscarían negociar un acuerdo exclusivo para actuar comercialmente a nombre del productor Chileno. Este método sería preferible al de presentar el canelo como un sustituto del aliso, o peor, como "Chilean birch" o "Chilean beech", etc.

Las principales conclusiones del estudio apuntan a que

- Habría un buen mercado para madera de canelo en EE.UU, pero a precios competitivos con el aliso, haya europea, abedul y otros.
- La mayor demanda se encontraría en California pero los mejores precios (para productos especiales) estaría en Carolina del Norte.
- El costo de Transporte marítimo es un factor crítico que incide fuertemente en la posibilidad de de entregar productos a precios competitivos.
- No hay aranceles ni restricciones mayores para la importación de madera seca de Chile a EE.UU.
- Es esencial que la madera de canelo sea certificada por el FSC o equivalente para aspirar a los mejores precios
- El programa de apertura de mercado deberá sustentarse sobre un abastecimiento seguro y a largo plazo de un rango de productos de alta demanda. La identificación de los productos mas adaptados al recurso bosque, y a la capacidad de entrega de uno o más productores, debe desarrollarse con la asistencia de intermediarios comerciales claves.

El estudio termina recomendando que se efectúe:

1. **Un programa técnico y de investigación suplementario** de la madera y productos de canelo para obtener la información técnica/comercial que de respuesta a las inquietudes expresadas por los encuestados en EE.UU. Se incluyen aspectos como:



- Secado y estabilidad de la madera a contenidos de humedad de 8% para dar un margen de absorción hasta 10%
 - Envoltura y empaquetado
 - Su terminación cepillada y lijada a medidas exactas
 - Aceptación de teñido, con tinturas al aceite y agua
 - Terminación con barnices y pintura.
 - Toxicidad natural y con preservativos. CCA (cobre, cromo y arsénico) no se acepta.
 - Degradación expuesta a la intemperie (sol, humedad, viento y cambios de temperatura)
 - Vaporización de la madera para relajar tensiones y reducir diferencias de color
 - Encolado
2. **Definir un abastecimiento seguro y a largo plazo de un rango de productos rollizos de canelo de mayor demanda.** En seguida, realizar estudios de rendimiento para definir el perfil de los productos industriales que podrían obtenerse más adaptados al recurso bosque y a la capacidad de entrega de uno o más productores.
3. **Realizar investigaciones de mercado más afinadas enviando embarques de prueba a EE.UU.** Se deberá enviar muestras de mayor volumen y tamaño de piezas que permitan a los usuarios probar y utilizar el canelo en sus mejores nichos de uso final. Este estudio de mercado más específico deberá coordinarse estrechamente y efectuarse con la participación de las empresas ya identificadas y dispuestas a asistir en el proceso de investigación adicional.



3. METODOLOGÍA

El estudio de demanda en EE.UU. se realizó de acuerdo a la siguiente metodología y plan de trabajo:

- (1) **Apoyo a INFOR en su tarea de definir, diseñar y producir los paquetes de promoción comercial** requeridos para su posterior distribución a usuarios y empresas en el mercado de EE.UU. Estos incluyeron un folleto introductorio en el idioma Inglés y muestras de los productos a estudiar.

En la preparación del folleto introductorio, el consultor analizó la información descriptiva y técnica enviada por INFOR, definió los componentes a incluir en él, tradujo el documento al idioma Inglés y delineó los parámetros para su posterior impresión. El folleto, impreso en Chile, es de alta calidad, a color, incluye fotos de la madera y sus productos, detalla sus propiedades físico-mecánicas, bondades y usos, cuantifica la oferta actual y futura, e identifica el contacto en Chile.

Las muestras de madera se definieron por tipo de producto, dimensiones, calidades, volúmenes por paquete, número de paquetes a producir, etc. Estas fueron enviadas al consultor el que las distribuyó a empresas en las cuatro regiones encuestadas.

- (2) **Producción de una lista representativa de empresas, distribuidores y usuarios a quienes contactar y encuestar en las cuatro regiones de EE.UU.** Con anterioridad a este trabajo se efectuó un análisis del sistema de distribución de la madera en los EE.UU. con la finalidad de asegurar una adecuada cobertura del sector.
- (3) **Preparación de un formulario especial en el idioma Inglés** con preguntas que permitieron homogenizar las encuestas y su posterior tabulado.
- (4) Mientras se esperaba el recibo de los folletos y las muestras, establecer **contacto con más de 150 importadores, distribuidores y fabricantes de productos de la madera en los tres estados seleccionados** (California, Carolina del Norte, Tejas, y uno adicional Washigton).
- (5) Como resultado de la encuesta telefónica, y por fax y correo electrónico, **selección de 20 empresas para ser encuestadas directamente.** Estas visitas e investigaciones de fuente primaria se llevaron a cabo durante el mes de Junio, completándose la última el día jueves 26 de junio.
- (6) **Analizar y tabular la información** de mercado obtenida tanto de fuente primaria como secundaria.
- (7) Finalmente, **destilar de los resultados obtenidos las principales conclusiones y recomendaciones.**



4. RESULTADOS Y DISCUSION

4.1 El Mercado de la Madera en EE.UU.



4.1.1 Producción, Exportación, Importación y Consumo

a. El Mercado de la Madera para la Construcción

El mercado de la madera en EE.UU. se descompone en dos grandes categorías de productos:

- **Madera Aserrada y Reelaborada**, que incluye productos como tablonés, tablas, molduras, machimbre, pisos, listones sólidos y finger-joined, y otros productos industriales reelaborados en bruto o terminados.
- **Paneles y Estructuras Laminadas** que cubre productos como tableros contrachapados, (plywood), de partículas, MDF (médium fibreboard), OSB (oriented strand board), "block board", LVL (laminated Veneer Lumber), vigas y pilares laminados de madera sólida, etc.

El Cuadro 1, a continuación presenta un resumen del mercado total de la madera para la construcción en EE.UU. por sus principales categorías de uso final.

Cuadro 1
Mercado de la Madera para la Construcción en EE.UU

USO FINAL	CONSUMO ESTIMADO EN EE.UU. EN 2002 (Millones de Unidades)					
	Madera Aserrada y Reelaborada		Paneles y Estructuras Laminadas		TOTAL	
	pies madereros	m3	pies cuadrados base 3/8"	m3	m3	%
Nuevas Residencias	24.000	56,63	18.900	16,72	73,35	43
Reparación y Renovación	20.100	47,43	6.700	5,92	53,35	32
No Residencial	3.300	7,79	3.400	3,01	10,8	6
Industrial	11.100	26,19	6.800	6,02	32,21	19
Total	58.500	138,04	35.800	31,67	169,71	100

Fuente: Forintek Canada Corp. y Gryphon Resources

* 1.000 pies madereros = 2,3597 m3

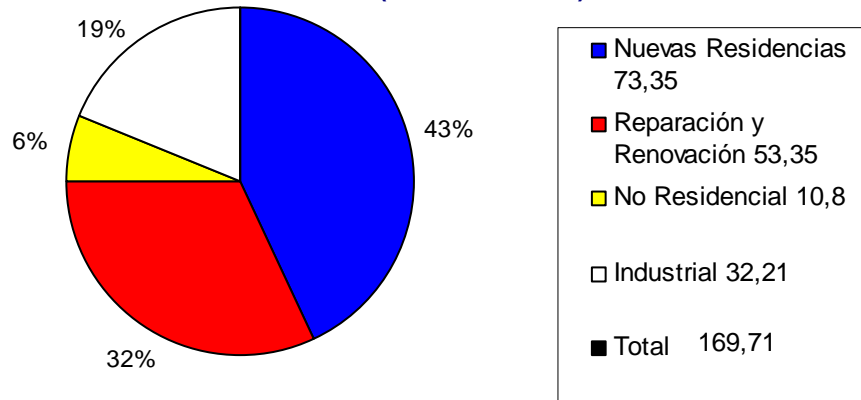
** 1.000 pies cuadrados base 3/8" = 0,8848 m3, o 1m3 = 423,78 pies madereros

Según el cuadro 1, el consumo de para la construcción en EE.UU. se estima en alrededor de 170 millones de m3. La distribución del consumo por uso final es de 43% en nuevas residencias, 32% en reparación y renovación, 6% en usos no residenciales y 19% en uso industrial.



La figura 1 describe la distribución del consumo de madera para la construcción en EE.UU. por uso final.

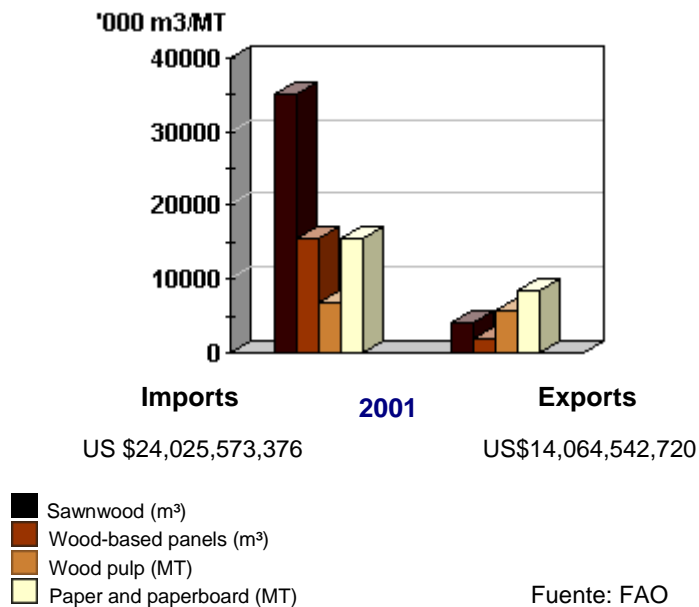
Figura 1
CONSUMO ESTIMADO DE MADERA PARA LA
CONSTRUCCION EN EE.UU.
EN 2002 (Millones de m3)



b. El Mercado Total de Madera (Todos los Usos)

Estados Unidos es el mayor productor y consumidor de productos de madera en el mundo. El país produce alrededor del 30 por ciento de la producción global de Madera en rollo industrial, y su participación en el consumo de madera aserrada, tableros de madera, celulosa y papel es de similar magnitud. Estados Unidos es también el mayor importador y el segundo mayor exportador de productos forestales. En términos de la industria forestal es desde lejos el jugador más importante y representa el mayor mercado potencial para la madera de canelo en el mundo.

Figura 2
Comercio Exterior de Productos Forestales en EE.UU.





El Cuadro 2, presenta a continuación el consumo aparente total de madera (todos los usos) en EE.UU.

Cuadro 2

Producción, Exportación, Importación y Consumo Aparente Total de Madera en EE.UU. 1997 - 2001

	1997	1998	1999	2000	2001
	(millones de m3)				
Producción					
Madera Aserrada	111.4	89.0	92.6	91.1	87.3
Hojas de Chapa	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Madera Terciada	17.5	17.5	17.6	17.3	16.4
MDF	2.4	2.5	2.5	2.5	2.5
Tableros de Madera	40.1	42.6	45.6	45.5	44.1
Tableros de Partículas	16.3	18.1	21.0	21.2	20.8
Total	187.8	169.7	179.3	177.6	171.4
Importación					
Madera Aserrada	43.7	32.7	33.8	34.4	35.2
Hojas de Chapa	0.7	0.5	0.4	0.4	0.4
Madera Terciada	1.9	2.0	2.5	2.4	2.7
MDF	0.4	0.6	0.9	2.0	2.1
Tableros de Madera	9.3	10.7	12.2	14.3	15.5
Tableros de Partículas	5.8	7.2	7.9	8.9	9.7
Total	61.7	53.6	57.6	62.4	65.6
Exportación					
Madera Aserrada	7.0	4.6	5.1	5.1	4.2
Hojas de Chapa	0.7	0.6	0.3	0.3	0.3
Madera Terciada	1.6	0.8	0.7	0.7	0.5
MDF	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2
Tableros de Madera	3.2	2.5	2.1	2.1	1.9
Tableros de Partículas	0.4	0.6	0.6	0.6	0.6
Total	12.9	9.3	9.1	9.1	7.7
Consumo Aparente					
Madera Aserrada	148.1	117.1	121.3	120.3	118.4
Hojas de Chapa	0.1	0.0	0.2	0.2	0.2
Madera Terciada	17.8	18.6	19.3	19.0	18.6
MDF	2.6	2.9	3.2	4.3	4.4
Otros Tableros de Madera	46.2	50.8	55.7	57.7	57.7
Tableros de Partículas	21.8	24.6	28.3	29.4	29.9
Total	236.6	214.1	227.9	230.9	229.3

Fuente: FAO and Gryphon Resources



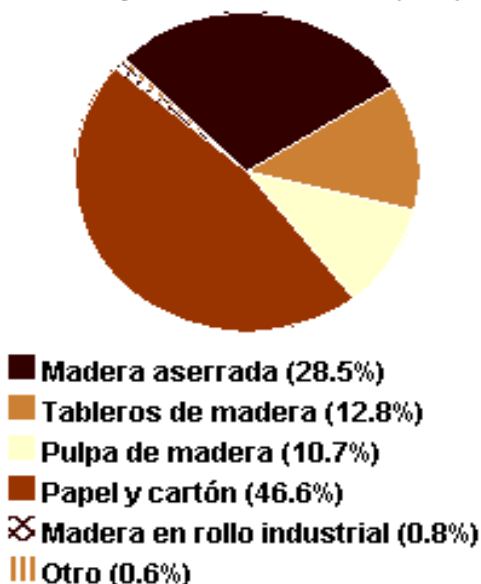
Según el Cuadro 2, el mercado total de la madera (consumo aparente en construcción y otros usos) en EE.UU., alcanzó a 229 millones de m³ en 2001. La madera aserrada representó un consumo de 118 millones de m³ al año mientras que la madera terciada registró casi 18 millones de m³. La figura 2 indica que EE.UU importa productos forestales (incluyendo madera, tableros, celulosa y papel) por más de US\$24 mil millones por año.

Las importaciones de madera aserrada de especies no coníferas (mayoritariamente latifoliadas o duras), alcanzaron a un valor de US\$462 millones en 2001 y las de madera terciada a US\$868 millones. Estas cifras y las anteriores corroboran el enorme tamaño del mercado de la madera en EE.UU, y enmarcan fuertes posibilidades para una colocación futura de madera de canelo de Chile.

Figura 3

Valor de las Importaciones de Productos Forestales en EE.UU en 2001

Valor de las Importaciones: US \$24,025,574,000



Fuente: FAO

4.1.2 Casas Construidas

En 1998 el valor de la construcción en los EE.UU. alcanzó US\$665,4 mil millones. De este total el sector de la construcción habitacional representó un 44%.

La construcción de viviendas es el sector que más consume productos de madera. En 1999, por primera vez en la historia del país, el número de viviendas construidas superó los 2 millones de unidades.

Se debe hacer notar que no solo han aumentado significativamente el número de viviendas construidas, sino también ha incrementado la superficie promedio de cada unidad. El tamaño promedio de una vivienda en 1998 se aproximó a los 2.200 pies



cuadrados. Esto se compara con 1.500 pies cuadrados a comienzo de la década de 1980.

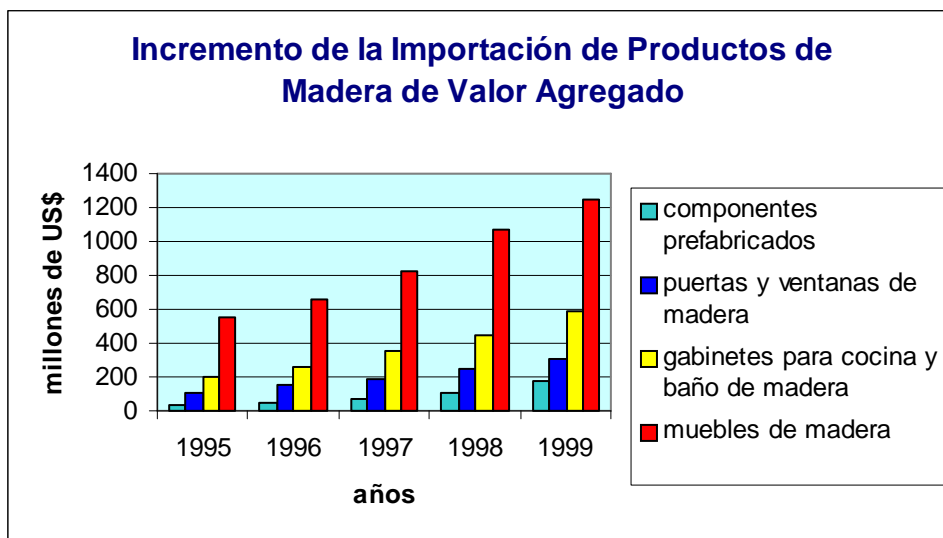
También ha habido cambios en la forma de su construcción. Tradicionalmente la construcción de viviendas se ha desarrollado en sitio usando madera aserrada y paneles que han sido transportados al sitio. La Tendencia es hacia la construcción de paneles prefabricados y la panelización de componentes modulares en fábrica. En 1998 sólo 37% de las viviendas fueron construidas en sitio y un 44% usaron componentes panelizados y modulares construidos en fábrica.

Es importante hacer notar que la industria de reparación y remodelación representa un significativo consumidor de productos de madera. Según una encuesta realizada por RISI (Resource Information Systems, Inc.) en 1998 este sector representó el 34% del consumo de madera aserrada, 23% de los paneles estructurales y el 16% de los paneles no estructurales usados en los EE.UU.

4.1.3 Productos de Valor Agregado

El sector de la construcción de viviendas es un importante consumidor de una variada gama de productos fabricados de madera. Sin entrar en mayor detalle es importante notar que la importación de muchos de estos productos ha experimentado un fuerte incremento en la última década, resultado de la apreciación del valor del dólar.

Figura 4



La industria nacional que fabrica estos productos continúa utilizando un volumen significativo de productos primarios tanto de origen interno como importado.

4.2 El Sistema de Distribución de Madera en EE.UU.

En los EEUU los productos de la madera y los productos producidos de este recurso se comercializan a través de un sistema bien definido de intermediarios.



Los productores primarios venden trozas a terceros o los procesan en sus propios aserraderos o plantas procesadoras. Algunas compañías están integradas desde las plantaciones hasta la producción de productos de la madera con valor agregado. La mayoría producen madera aserrada secada en hornos secadores y clasificada de acuerdo a normas bien establecidas y aceptadas en la industria.

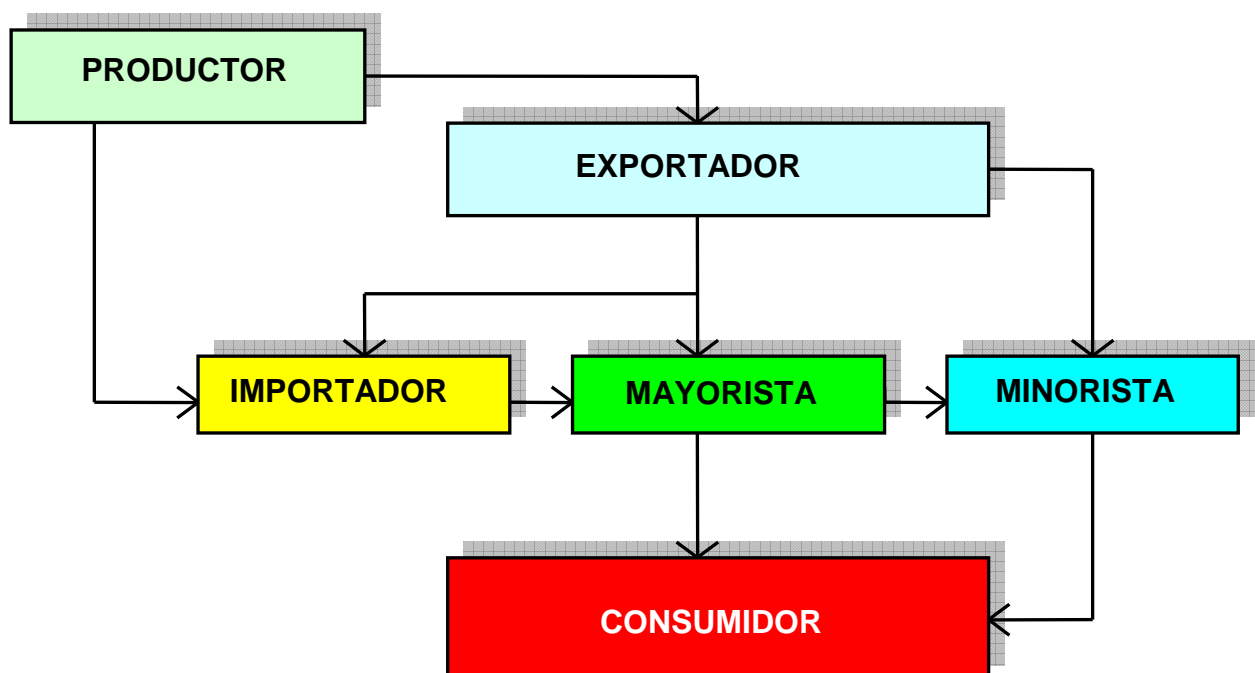
En el ámbito doméstico los productores primarios comúnmente venden madera aserrada a terceros que pueden definirse como mayoristas o minoristas. El mayorista comercializa sus productos a minoristas o directamente, en menor porcentaje, a clientes que suelen consumir volúmenes significativos de productos primarios. Los intermediarios detallistas venden productos directamente a los consumidores quienes suelen ser constructores, dueños de casa, hobbyists, etc.

Durante los últimos años ha habido un cambio significativo en la forma de comercializar productos primarios sólidos de madera. El cambio ha sido implementado por las cadenas de establecimientos como Home Depot, Lowes y otros que han desarrollado un poder comprador muy significativo. Ellos han logrado eliminar los intermediarios y compran productos primarios directamente de los productores primarios.

Al tratarse de productos primarios importados el intermediario tiende a jugar un rol mucho más significativo. El importador, en representación del usuario doméstico, identifica y cualifica productores o exportadores extranjeros capaces de entregar productos requeridos por uno o más clientes en las condiciones especificadas por el cliente. Estos productos deben reunir las condiciones de secado, calidad, dimensiones, terminación, volúmenes requeridos, entregas periódicas y regulares, empaque, transporte y lugar de entrega especificadas por el importador. El importador, como agente del usuario o como comprador directo, es responsable por el control de estas variables.

En términos del exportador chileno la identificación de un importador con base en EEUU es el primer paso a tomar en el proceso exportador. Cuadro 1 muestra el sistema de distribución de productos de la madera en los EEUU.

Figura 5 Sistema de Distribución de Madera en EE.UU.





4.3 Visitas a Empresas y Resultados

4.3.1 Contactos con Empresas y Visitas Realizadas

Para fines de identificar las mejores firmas a ser encuestadas se contactaron a más de 150 empresas inicialmente. Se estableció un diálogo por fax, teléfono y correo electrónico con 43 de estas empresas, un listado de las cuales se entrega a continuación.

PRIMERA SELECCION DE EMPRESAS

California

Fabricantes de Muebles

Dayva International
Minson Corporation (dba Tallin Casual & Pastel Furniture)
Terra Furniture
Werner Woods

Importadores y Distribuidores

Arix, Inc.
Atessco, Inc.
Bear Forest Products Inc.
Capital Lumber Co.
Forest Plywood
Fremont Forest Group Corp.
Georgia-Pacific Corp. (LA Distribution Center)
Hardwoods Inc.
J.E. Higgins Lumber Company
Lane Stanton Vance Lumber Co.
Penberthy Lumber Co.
Pylap Industries Inc.
Reid & Associates
Saroyan Lumber Company, Inc.

Somerville Plywood Corp.
Theon Corp. (dba Woods Unlimited)

Georgia

Importadores y Distribuidores

Dixieply Plywood & Lumber Co.

Idaho

Importadores y Distribuidores

BMC West Corp.
John Cox Lumber Co.
Kincaid Furniture Co., Inc.
Simex International

Carolina del Norte

Fabricantes de Muebles

International Wood Products
Tyndall Creek Furniture Company

Importadores y Distribuidores

A-Wood Inc.
DLH Nordisk Inc.
East Coast Millwork Distributors Inc.
The Hardwood Group Inc.

Pennsylvania

Importadores y Distribuidores

Weyerhaeuser Company Inc.

Tejas

Importadores y Distribuidores

Austin Hardwoods
Custom Forest Products Inc.
Dixie Plywood & Lumber Company of Dallas
Eagle Forest Products
Hardwood Lumber Company of Dallas
John Cox Lumber Company
Sweeney Hardwoods
The Home Depot

Virginia

Importadores y Distribuidores

Alliance Products Co.

Washington

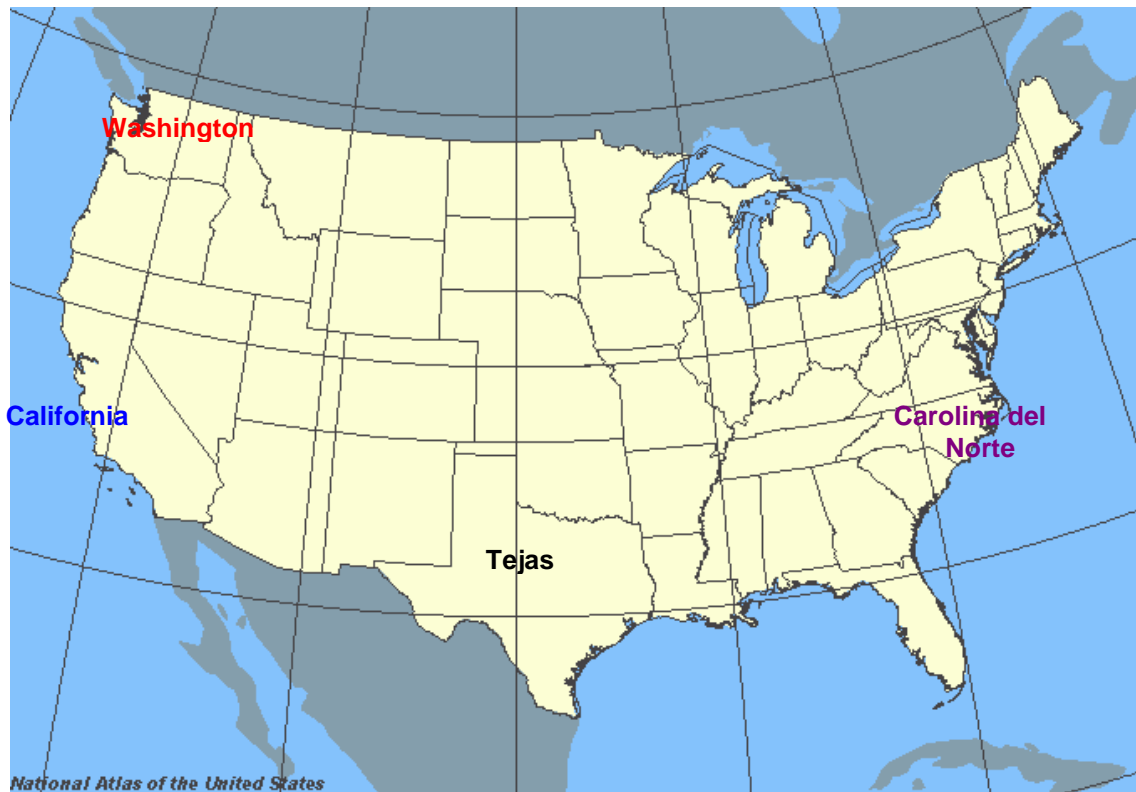
Importadores y Distribuidores

Continental Hardwood Co.



Mapa 1

Estados Visitados en EE.UU.



El Mapa 1 describe la ubicación geográfica de los cuatro estados en los cuales se efectuaron entrevistas.

Como resultado de las conversaciones sostenidas durante la primera selección de empresas, y tomando en cuenta el deseo de incluir representantes de todos los sectores del sistema de distribución y producción de productos de la madera (incluyendo un representante del sector de venta al detalle), se efectuaron visitas a una empresa en el estado de Washington, once empresas en California, cuatro en Tejas y cuatro en Carolina del Norte. A continuación se entrega un listado de estas empresas.



SEGUNDA SELECCION DE EMPRESAS (Actualmente Visitadas)

Washington	Continental Hardwood Co.
California:	Atessco, Inc. Reid & Associates J.E. Higgins Lumber Company Hardwoods Inc. (Sacramento) Plylap Industries Inc. Theon Corp., dba Woods Unlimited Fremont Forest Group Corporation Georgia-Pacific Corp. (LA Distribution Centre) Capital Lumber Co. Bear Forest Products Inc. Lane Stanton Vance Lumber Co.
Tejas	Austin Hardwoods Hardwood Lumber Company of Dallas Dixie Plywood & Lumber Company of Dallas The Home Depot
Carolina del Norte	Kincaid Furniture East Coast Millwork Distributors Inc. The Hardwood Group DLH Nordisk Inc.

4.3.2 Resultados de las Encuestas

Debido a la importancia de la información obtenida durante las entrevistas se decidió informar en detalle lo conversado con cada uno de los representantes encuestados. Esta información se encuentra en el Apéndice I. La información impresa recolectada durante las visitas, como también las especificaciones de algunos productos que se pidieron fueran cotizados, se adjunta por separado y se encuentran en manos de representantes de INFOR disponibles para su inspección.

El Cuadro 3, a continuación, presenta un resumen de los resultados más sobresalientes de las encuestas realizadas.



Cuadro 3
Resultados de las Visitas a Empresas en EE.UU.
 (Junio de 2003)

MADERA DE CANELO

Producto	Calidad	Dimensiones	Otras Condiciones	Uso Final	Rango de Precio US\$	Otros Comentarios
Madera Aserrada	Usualmente, FAS 1 Común 2 Común Select & Better, ocasionalmente También Shop, una calidad no de la NHLA y de uso común	largos, variables (random), 6' - 16' o 18' pies. Espesor típico 4/4", también 5/4", 6/4" y 8/4". Anchos variables, 4", 6", 8", y 10". Mientras mas ancho mejor.	Madera seca al horno a 8 - 10% de humedad, nunca más de 12%. Lo más estabilizada y detensionada posible. Plana, en bruto o ligeramente cepillada. Embarque mín., 1 contenedor de 40'	Interiores, revest. decorativo, molduras, marcos de puertas y ventanas, gabinetes, muebles, marcos para cuadros, productos especiales., casas prefabricadas	1,50-2,00/pie mad. calidad FAS entregado distrib. 15-20% menos para 1 Común. 30% menos para 2 Común. Margen de venta por el distribuidor 4-6%	Venta en competencia con aliso, haya, acer, abedul oukomé y otras. Requería de madera terciada para abastecer uso en gabinetes y muebles. Demasiado blanda para uso en pisos. Madera seleccionada por color (albura y duramen). El color rojizo podría recibir sobreprecio de 10-20%. Producto debe ser certificado por el FSC o equivalente
"Blanks" para Molduras Decorativas	FAS	Listones simplemente escuadrados, de dimensiones levemente superiores a las molduras. También, dimensiones múltiples de las unitarias. No se acepta finger-joined.	Madera seca al horno a 8 - 10% de humedad, nunca más de 12%. Otras similares a madera serrada.	Uso decorativo interior en paredes, marcos y listones de gabinetes y estantes.	1,80-2,20/pie mad. entregado distrib.	Producto debe ser certificado por el FSC o equivalente.
"Blanks" para Molduras Pintadas	1 y 2 Común, Otras inferiores También.	Listones simplemente escuadrados, de dimensiones levemente superiores a las molduras. También, dimensiones múltiples de las unitarias. Puede ser finger-joined.	Madera seca al horno a 8 - 10% de humedad, nunca más de 12%. Otras similares a madera serrada.	Uso pintado interior en paredes, marcos, listones para gabinetes de gabinetes y estantes.	1,00-1,20/pie mad. pintado, cualquier calidad sin defectos a la vista.	Producto debe ser bien dimensionado separado y certificado por el FSC o equivalente.
Madera Terciada	C	4'x8'.	Tablero a 10% de humedad. Una cara lijada o de acuerdo a las reglas de la NHLA.	Revestimientos Int., gabinetes, muebles.	2,30-2,60/pie cuadrado de 1/4" También se indica un valor de 0,35-0,70/pie mad. Comisión del importador, 3-6%	Producto debe ser certificado por el FSC o equivalente
PRODUCTOS ESPECIALES						
Marcos para Pizarrón	Madera libre de Defectos y sin finger-joined	Listones de de 1-4' de largo con perfiles específicos.	Madera seca al horno a 8 - 10% de humedad, nunca más de 10%.	Marcos para pizarrones de oficina	500-510/m3 FOB puerto Chileno	Se requieren para comenzar dos contenedores (de 40 pies) por mes. Comprador DLH Nordisk Inc.
Puertas de Seguridad	FAS	Paquetes de componentes de puertas de 36 piezas. Las piezas son diferente dimensiones pero promedian 1/2"x 3/4", hasta 3' de largo.	Madera seca al horno a 8 - 10% de humedad, nunca más de 10%.	Puertas de seguridad para controlar el paso de bebés.	650/m3 CIF planta del fabricante en Mt. Sterling, KY	Se requiere 1 contenedor de 40 pies cada 45 días, con una capacidad aprox. De 6.200 paquetes de componentes
OTROS PARAMETROS						
Transporte	[Se estiman costos de transporte marítimo de Concepción al Puerto de Long Beach, California, de US\$120/m3 descargado el contenedor y de US\$65/m3 descargado en paquetes "Break Bulk", todos los costos incluidos]					
Vaporización	[Un proceso al que se somete a la madera (como la haya Europea) despues de aserrada para uniformar su color (entre duramen y albura). Sería de interés investigar la reacción del canelo a este proceso con el proposito de mejorar su apariencia]					
Demanda Total Inicial	[Mas que suficiente. Sumados todos los nichos de productoe, se estima capaz de absorber la producción de 3-4 grandes complejos industriales de madera terciada y aserrada. En este sentido la demanda en EE.UU. tendría una naturaleza elástica con respecto a la oferta que pudiera hacer Chile. Es decir, su oferta no impactaría significativamente en el precio recibido]					
Relacion con Distribuidor	[El distribuidor buscaría una relación exclusiva con el productor en Chile (para un área específica), para justificar su inversión en promocionar al Canelo como una marca registrada específica y novedosa]					



4.4. Potencial de Mercado

Las encuestas dieron una clara impresión del potencial de mercado en EE.UU. El potencial es muy grande, pero requiere productos muy específicos y a un precio competitivo con dos o tres especies que ya tienen buena aceptación con los usuarios.

En general se considera que el canelo es una madera algo liviana y no muy dura. Se sugirió que competiría en forma sólida principalmente con abedul, aliso, acer y haya europea. Como producto finger-joined pintado competiría con el pino radiata y el álamo en productos como molduras, marcos de puertas y ventanas (jams), piezas torneadas, etc. Sin embargo, algunos clientes indicaron que, con una buena presentación y promoción, el canelo finger-joined también podría tener buena aceptación en calidad decorativa (no pintada) pero en usos especiales. Esta posibilidad requeriría de mayor investigación. De fructificar este nicho, el Canelo obtendría un precio 30 – 50% superior al del pino radiata y álamo en calidad decorativa.

Como madera aserrada su principal mercado sería para la fabricación de gabinetes y muebles, donde deberá agregarse madera terciada competir efectivamente y obtener mejor precio. La madera terciada o tablero contrachapado, solo necesita tener una cara de buena calidad para competir. Pudiendo ser su corazón de cualquier especie y calidad mientras mantenga su integridad estructural.

Se determinó que en términos de las reglas de la Nacional Harwood Lumbre Association (NHHLA), las calidades más deseables para madera aserrada son FAS (una calidad en gran medida libre de defectos), y 1 Común y 2 Común (que aceptan ciertos defectos). Los embarques se podrían hacer incluyendo volúmenes mezclados de las tres calidades siempre y cuando la participación de las dos mejores no baje de una proporción mínima. Se estima que existe un mercado para las categorías inferiores a estas tres pero a precios considerablemente más bajos.

El Apéndice I, en la sección de la visita a “Hardwoods Inc.”, incluye **fotos a colores** que ilustran las diferencias en defectos que cada de estas calidades acepta. El Apéndice II incluye las reglas completas de calidad de la NHHLA, primero en forma resumida y posteriormente en detalle en un documento Acrobat, formato PDF. Este último documento de 131 páginas, junto con el Apéndice I (que contiene numerosas imágenes) son la causa del gran peso electrónico (cercano a 10 MB) del presente informe. Pese a ello se consideró importante mantener la integridad del informe no separando los Apéndices del cuerpo principal.

Existe una gran variedad en las dimensiones buscadas por los importadores. Algunos desean madera sin cepillar mientras que otros buscan madera ligeramente cepillada en dos caras o fuertemente cepillada en cuatro caras.

Las encuestas con fabricantes de muebles identificaron nichos de mercado de productos especiales que podrían suplirse en gran volumen. Las dimensiones de dichos productos son muy específicas. Por otra parte, los distribuidores de molduras hicieron ver que la mejor manera de penetrar el mercado es con “blanks” (madera aserrada de dimensiones específicas) destinada a una subsiguiente re-elaboración a molduras localmente para suplir pedidos especiales y de mayor precio. Como se utilizan en exceso de 200 diferentes perfiles de molduras, los blanks permiten suplir diversos pedidos por arquitectos y proyectos de la construcción que requieren de entregas a corto plazo (a menudo dos a cuatro semanas). Competir con las molduras de alto volumen pintadas, significaría entrar en una guerra de precio con productos fabricados de álamo y pino radiata, entre otras especies.



En general, las indicaciones de precio para madera asrrada varían entre US\$1.40 y 2.00 el pie maderero (board foot, unidad de 12"x12"x1") para la calidad FAS de 1", puesto en el patio del distribuidor. A mayor grosor mejor sería el precio.

Los precios referenciales para madera terciada fluctuaban entre US\$2,30 - 2,60/pie cuadrado de 1/4" o, según lo indicó otro distribuidor, US\$0,35 - 0,70/pie maderero. Este último valor promedia los diversos grosores en los cuales se producen los tableros y no es necesariamente equivalente al anterior.

Existe gran interés en investigar ciertas propiedades de esta madera especialmente su estabilidad mecánica, uniformidad del teñido, aceptación de barnices y pintura y, finalmente, su terminación. Varios de los encuestados se mostraron interesados en hacer las pruebas ellos mismos quedando a la espera del recibo de muestras.

El Ing. Gonzalo Hernández, funcionario de INFOR, acompañó al Ing. David Cartwright en la gira de Tejas y Carolina del Norte, durante la cual obtuvo una serie de muestras de productos especiales que podrían suplirse directamente de Chile desde ya.



5.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las principales conclusiones y recomendaciones del estudio de mercado externo para madera de canelo en EE.UU. se presentan a continuación

- (1) Estados Unidos es el mayor productor y consumidor de productos de madera en el mundo. El país produce alrededor del 30 por ciento de la producción global de Madera en rollo industrial, y su participación en el consumo de madera aserrada, tableros de madera, celulosa y papel es de similar magnitud. Estados Unidos es también el mayor importador y el segundo mayor exportador de productos forestales, incluyendo madera aserrada.
- (2) En términos de la industria forestal, **EE.UU. es el jugador más importante y representa el mayor mercado potencial para la madera de canelo en el mundo.**
- (3) Existen buenas oportunidades de colocación de madera y productos de madera de canelo en EE.UU.
- (4) Geográficamente, **California es la cuarta mayor economía del mundo** y representa el mercado mas grande para productos genéricos, mientras que industrias como las de gabinetes y muebles establecidas en **Carolina del Norte podrían ofrecer nichos más específicos** para partes y piezas elaboradas a precios más altos.
- (5) **El precio del producto es de gran importancia.** El canelo tendría que competir con maderas duras (latifoliadas) nacionales e importadas de menor precio relativo, como el aliso, haya europea, abedul, acer, álamo, falcata y oukomé.
- (6) El rango de precios varía para diferentes categorías y calidades de productos. A modo referencial, el precio para madera aserrada se estimó en US\$1,50 – 2,00 por pie maderero calidad FAS puesto en el patio de acopio del importador. Para “blanks” destinados a la confección de molduras decorativas, el precio sería de US\$1.80 – 2,20 el pie maderero FAS, y para “blanks” destinados a la confección de molduras pintadas (con y sin finger-joint) el precio sería de US\$1 – 1,20 el pie maderero de calidad indeterminada pero sin defectos visibles. El tablero contrachapado para revestimiento interior, y uso estructural/decorativo en gabinetes y muebles, el precio se estimó en US\$2,30 y 2,60 el pie cuadrado de 1/4” clase C.
- (7) La calidad de madera aserrada más demandada es la FAS (ver las reglas de calidad de la NHLA en el Apéndice II). También se acepta 1 y 2 Común, “Select and Better” y “Shop”. Lo más usual es una mezcla de FAS, 1 y 2 Común en proporciones variables según el precio.
- (8) Los distribuidores mayoristas representarían el principal sector comprador de productos sólidos de madera inicialmente. Una vez establecidos los productos en el mercado, podría considerarse la venta directa a establecimientos minoristas como por ejemplo las cadenas The Home Depot y Kmart.



- (9) **Los productos mas deseados son la madera aserrada** secada en hornos secadores con un contenido de humedad entre 8 y 10%, ligeramente cepillada, con espesores de 4/4", 5/4", 6/4" y 8/4", anchos variables (random lengths) de 4", 6", 8" y 10", y largos también variables de 6' a 16'. También se busca **el "blank" apto para la fabricación de molduras**. El contenido de humedad debe ser entre 8 y 10%, nunca más de 12%. Por último, se determinó interés por **tablero contrachapado** de diversos espesores, calidad C o CC con una o dos caras lijadas. También hay nichos de fuerte demanda para **productos especiales** como marcos para pizarrón, puertas de seguridad infantil, piezas torneadas, tarugos, etc. La información respecto estos últimos se encuentra en manos de los funcionarios de INFOR a cargo de este proyecto.
- (10) Para poder colocar el canelo a mayores precios en usos como gabinetes y muebles, sería esencial disponer de tablero contrachapado para acompañar a la madera aserrada que se usa en conjunto con el tablero.
- (11) Existen nichos de mercado que aparentemente podrían ofrecer un mejor retorno. Estos nichos deben ser identificados con la colaboración de agentes o distribuidores americanos. Estas oportunidades se prestan para productores capaces de satisfacer todas las condiciones establecidas por el cliente, condiciones que pueden ser onerosas. El producto que no es aceptable al cliente suele devolverse al productor o intermediario representante del productor.
- (12) **El costo de transporte marítimo es un factor crítico** que incide fuertemente en la posibilidad de entregar un producto a precios competitivos. El flete marítimo desde puerto en Concepción a Long Beach, Los Angeles se estima en US\$120 por m3 en contenedor y US\$65 por m3 en paquetes ("break bulk packages").
- (13) **Las comisiones de los importadores** comúnmente **varían entre 3 y 6%** calculadas sobre el precio FOB o CIF dependiendo de la competitividad del producto, monto vendido, potencial de ventas a futuro, etc.
- (14) **El precio de venta de los distribuidores es de 4 – 6% sobre el costo de compra** puesto patio
- (15) La madera de Chile entra libre de aranceles de aduana a EE.UU por originarse en un "most favourable country"
- (16) No se identificaron restricciones fitosanitarias de importación a EE.UU., siempre y cuando la madera llegue secada al horno o tratada con calor a alta temperatura (heat treated).
- (17) Numerosos importadores y distribuidores indicaron la **necesidad de entregar la madera certificada ambientalmente por el Forest Stewardship Council (FSC) o equivalente**.
- (18) Se estima que la demanda para productos de canelo en los EE.UU. es muy grande a los precios indicados anteriormente. Para entrar en este mercado va a ser necesario **desarrollar un programa técnico y de investigación suplementario** para obtener la información técnica/comercial que de respuesta a las inquietudes expresadas por los encuestados de la madera de canelo. Se incluyen aspectos como:



- Secado y estabilidad de la madera a contenidos de humedad de 8% para dar un margen de absorción hasta 10%
 - Envoltura y empaquetado
 - Su terminación cepillada y lijada a medidas exactas
 - Aceptación de teñido, con tinturas al aceite y agua
 - Terminación con barnices y pintura.
 - Toxicidad natural y con preservativos. CCA (cobre, cromo y arsénico) no se acepta.
 - Degradación expuesta a la intemperie (sol, humedad, viento y cambios de temperatura)
 - Vaporización de la madera para relajar tensiones y reducir diferencias de color
 - Encolado
- (19) **Definir un abastecimiento seguro y a largo plazo de un rango de productos rollizos de canelo de mayor demanda.** En seguida, realizar estudios de rendimiento para definir el perfil de los productos industriales que se fabricarían más adaptados al recurso bosque y a la capacidad de entrega de uno o más productores. Finalmente realizar investigaciones de mercado más afinadas enviando embarques de prueba a EE.UU. de estos productos. Se deberá enviar muestras de mayor volumen y tamaño de pieza que permitan a los usuarios probar y utilizar el canelo en sus mejores nichos de uso final. Este estudio de mercado más específico deberá coordinarse estrechamente y realizarse con la participación de las empresas ya identificadas y dispuestas a asistir en el proceso de investigación adicional.



APENDICE I - VISITAS A EMPRESAS EN EE.UU.



A.1 Resumen de las Visitas a Empresas en Washington y California

Las encuestas realizadas como parte del análisis del mercado para productos sólidos de canelo en el estado de California se llevaron a cabo junio 9-19, 2003. Fueron realizadas por el Dr. Casasempere.

A continuación se presentan las visitas y entrevistas en el orden cronológico que fueron realizadas.

WASHINGTON

Continental Hardwood Co.

Full Name: Matt Deines
Last Name: Deines
First Name: Matt
Job Title: Vice President
Company: Continental Hardwood Co.

Business Address: 8022 South 212th Street
Kent, Washington 98032

Business: (1-253) 479-9900
Business Fax: (1-253) 872-0747

E-mail: mdeines@johnsoninternational.com
E-mail Display As: Matt Deines (mdeines@johnsoninternational.com)

Web Page:
http://www.johnsoninternational.com/English/profile_continentalhardwood.html

**VISIT CONFIRMED FOR JUNE 9, 9:00 AM - - Near Sea-Tac airport, greater Seattle.

He responded to earlier corresp. with question about FSC certification. Short e-mail sent to put him at ease. Spoke to Matt on his cell phone, June 6, and agreed to the meeting. Need to send him copies of past correspondence.

Large company, part of the "Johnson International Company" with **WORLDWIDE HEADQUARTERS** in Kent, Washington.

Serves customers throughout the western United States, including Alaska, Hawaii, Idaho, Utah, Nevada, Montana, California, Oregon and Washington. The division is comprised of three distribution centers along the West Coast, each maintaining several million board feet of hardwood lumber, mouldings and plywood.

Each distribution center has complete milling capabilities. Utilizing state-of-the-art machinery, including surface planers, gang rip saws, moulders and finish sanding equipment, we provide a wide range of architectural grade moldings and cut parts for the cabinets, furniture and store fixture industries.



****VISITA EFECTUADA EL 9 DE JUNIO, 2003 A LAS 9:00 AM****

Resumen de la Reunión

Una empresa de gran tamaño que actúa como división de "Johnson International Company" con oficinas centrales en Kent, Washington.

La compañía actúa como importador directo y distribuidor mayorista, vendiendo a barracas, contratistas de la construcción y otros en el Oeste de EE.UU., incluyendo Alaska, Hawai, Idaho, Utah, Nevada, Montana, California, Oregón y Washington. La división comprende tres centros de distribución a lo largo de la Costa Occidental, cada uno acopiando varios millones de pies madereros (1 pie x 1 pie x 1 pulgada) de maderas duras aserradas, molduras, chapas finas y tableros contrachapados (plywood). Algunas importaciones las efectúa a través de importadores. También exporta a Japón, Corea del Sur y China.

Cada centro posee una fuerte capacidad de reelaboración. Utilizando maquinaria moderna, incluyendo, sierras partidoras múltiples, moldureras, cepilladoras y lijadoras, proveen una amplia gama productos incluyendo molduras de calidad superior para arquitectos, pisos, partes de gabinete, muebles y repisas.

Mueve anualmente un volumen equivalente a 1200 contenedores de maderas duras de origen nacional e importado. Las especies más importantes incluyen roble rojo, haya europea, álamo, cerezo, roble blanco, aliso, fresno, caoba, nogal, etc. No cubren madera de tipo estructural o de revestimiento para la construcción. Solo sirven mercados de madera de alta calidad para gabinetes, pisos, escaleras, muebles, terrazas, revestimiento decorativo y molduras. Las dimensiones de madera aserrada (bruta o ligeramente cepillada) requieren largos al azar (random) pero con un mínimo de 6 pies y máximo de 16 a 18 pies. Espesor típico es 4/4 de pulgada, también se usan 5/4, 6/4 y 8/4 de pulgada. Anchos pueden ser al azar (random) variando de 4, 6, 8, a 10 pulgadas. Mientras mas ancho mejor. La madera debe proveerse seca entre 8 y 10% de contenido de humedad, nunca más de 12%. Las calidades deben ser FAS y 1 Común. Se acepta un volumen pequeño de 2 Común y a veces Selecta.

COMENTARIOS RESPECTO AL CANELO

Les gustaría probar la madera y de ser posible importarla exclusivamente para ciertos mercados de los EE.UU. Comprarían embarques de prueba y de resultar podrían mover un volumen significativo de madera aserrada, chapa y tablero contrachapado. Los dos últimos son esenciales para entrar al mercado de los gabinetes y muebles que requieren de estos productos para incorporarlos junto con la madera aserrada. Las molduras podrían suplirse como simplemente escuadradas (blanks) y no requeriría un componente tan fuerte de tableros. Continental Hardwood mantendría un inventario suficiente de los blanks y produciría las molduras de canelo contra órdenes especiales.

El canelo se presenta con oportunidad para reemplazar al aliso americano y la haya europea en las calidades decorativas. En las calidades pintadas (molduras, marcos de puertas y ventanas, contrafuertes) podría competir con el pino radiata y el álamo. En dimensiones pequeñas podría venderse bien en el mercado de madera para cuadros. Como idea de precio mayorista (venta por Continental) se mencionó:

Calidad "FAS" en maderas largas (16 - 18 pies

Aliso - US\$2,00 por pie maderero (1'x1'x1")

Roble rojo - US\$2,25 por pie maderero

Cerezo - US\$4,50 por pie maderero

Alamo - 1,30 por pie maderero

Pino radiata que se vende a Home Depot - US\$1.50 por pie maderero



Lyptus (marca registrada de eucalipto de Weyerhaeuser, que lo trae de Brasil) - US\$2.00 por pie maderero

Calidad 1 Común en largos de 4 - 16 pies

Aliso y roble rojo, un 15 - 20% menos que el precio para la calidad FAS anterior.

Continental solía lograr márgenes de 10 a 15% sobre el precio de compra. Hoy, debido a la fuerte competencia, solo logra un 4 - 6% de sobreprecio. 5% es lo más común que solo resulta efectivo en un mercado de gran volumen.

Las calidades preferenciales deberán ser FAS y 1 Común, con dimensiones y largos variados dentro de lo mencionado para el comercio actual (indicado anteriormente). La madera deberá ser seleccionada por color. Los colores rojizos de canelo podrían recibir un sobreprecio (10 - 20% más que los colores más amarillos y blancos). El secado deberá ser a estándares de la "NHL" con madera de venta plana, y calidades y colores aceptables al cliente. Los embarques deberán ser por containers completos con un volumen mínimo de 1 o 2 containers de 40 pies por mes. Los términos de pago serían por carta de crédito liquidable contra inspección hasta que exista mayor confianza entre las partes. La inspección se haría inicialmente en punto de entrega en EE.UU. para después hacerse en Chile.

Es esencial que la madera venga **certificada por el FSC o equivalente**.

CALIFORNIA

Atessco, Inc.

Full Name: Tess Lindsay
Last Name: Lindsay
First Name: Tess
Job Title: President/Sales Manager
Company: Atessco, Inc.

Business Address: 1285 Petaluma Hill Road
Santa Rosa, California 95404

Other Address: PO Box 1396
Rohnert Park, California 94927

Business: (1-707) 310-4734
Business 2: +1 (707) 542-1243
Business Fax: (1-707) 542-1243

E-mail: tess@atesscoinc.com
E-mail Display As: Tess Lindsay (tess@atesscoinc.com)

**VISIT CONFIRMED FOR JUNE 10, 2:00 PM ** - North of San Fco.
Mrs. Tess Lindsay's maiden name was Hutton

****VISITA EFECTUADA EL 10 DE JUNIO, 2003 A LAS 2:00 PM****

Resumen de la Reunión



Una empresa pequeña sirviendo nichos de mercado especializados en el mercado de maderas preciosas de California del Sur. Actúa principalmente como intermediario recibiendo órdenes de compra y ordenando los volúmenes respectivos contra esas órdenes. A menudo, Atessco no adquiere propiedad sobre la madera actuando simplemente como un intermediario con pago de comisión. Nunca importan directamente, utilizando importadores de EE.UU. o exportadores de otros países en vez. No acostumbran a pagar comisión a los importadores/exportadores, los que deben recibir sus pagos directamente del productor. Atessco solicita propuestas de abastecimiento, acuerda un precio (que lo eventualmente lo paga el comprador de Atessco), y ordena y entrega la madera.

Solo trabajan maderas duras exóticas de gran valor, con uso final en balcones y terrazas (decks), revestimiento decorativo, pisos y escaleras. Adquieren maderas de Brasil, Australia, Asia y Africa por un volumen total de 3 - 4 containers por mes (aprox. 40 containers anualmente). Utilizan especies como ipe, massarenduba, cambera, caoba (Santos mahogany), teca, palo rosa (rosewood), Ciprés Australiano, etc. La calidad es solo libre de defectos (clear) para usos especiales, con largos de 2 - 4 pies, y anchos de 6 pulgadas y más para terrazas y 4, 6, 8 y 10 pulgadas de ancho para revestimientos. La madera viene seca al horno, bruta a ligeramente cepillada, plana y bien embalada. Es usual para Atessco lograr un sobreprecio de de 20 - 30% sobre el valor de importación CIF.

No utilizan las reglas de la "NHL" prefiriendo un sistema propio desarrollado en conjunto con los usuarios.

COMENTARIOS RESPECTO AL CANELO

Un 60% del volumen que mueve Atessco lo destina a balcones y terrazas, un uso exterior de difícil alcance para el canelo que pareciera ser una madera más bien blanda sin la suficiente resistencia al agua, intemperie, insectos y patógenos (factores que debieran ser investigados en más detalle por los productores Chilenos).

La madera de canelo podría ubicarse en un rango de precio de US\$1,50 - 1,90 por pie maderero de calidad FAS para madera aserrada y molduras. Las últimas podrían conseguir un precio de alrededor de US\$1,80 - US\$ 1,90 por pie maderero.

La señora Lindsay sugiere que se efectúen estudios adicionales con instituciones de EE.UU., encaminadas a determinar la resistencia del canelo a los factores climáticos, a la descomposición, incremento de humedad, y ataque de insectos y hongos, previo a una penetración del mercado de EE.UU. Estas investigaciones se podrían efectuar a bajo costo con profesores Universitarios interesados en aspecto científico del trabajo. Se menciona al:

Dr. Stephen L. Quarles
Wood Durability Advisor
Agriculture and Natural Resources
Forest Products Laboratory
University of California
1301 South 46th Street
Richmond, CA 94804-4698
USA
Tel: 1 (510) 215-4215
Fax: 1(510) 215-4299
steve.quarles@ucop.edu
www.ucfpl.ucop.edu



El que habría realizado estudios similares en el pasado encaminados a facilitar la entrada de maderas exóticas al mercado de EE.UU.

La madera de Canelo debiera ser FSC certificada o equivalente para lograr una mejor aceptación y el sobreprecio ambiental en EE.UU.

Reid & Associates

Full Name: John D. Reid
Last Name: Reid
First Name: John
Job Title: President
Company: Reid & Associates

Business Address: 1025 19th Street, Suite 10
Sacramento, California 95814

Business: (1-916) 551-1850
Business Fax: (1-916) 551-1840

E-mail: griff@reidandassoc.com
E-mail Display As: John D. Reid (griff@reidandassoc.com)

Web Page: <http://www.reidandassoc.com>

****VISIT CONFIRMED FOR JUNE 11, 9:00 AM**** - In Sacramento

****VISITA EFECTUADA EL 11 DE JUNIO, 2003 A LAS 9:00 AM****

Entrevista con John D. Reid, Gerente General y J. Griffin Reid, Gerente de Ventas.

Resumen de la Reunión

Reid & Associates actúa como importador y distribuidor de materias primas para entrega directa a fabricantes en EE.UU. 2/3 del volumen de venta es de origen nacional y 1/3 de origen importado. Importan tableros contrachapados y puertas no terminadas desde Brasil, Chile, Sudáfrica, China y Rusia. No distribuyen madera aserrada actualmente por no disponer de un producto especial. El canelo podría representar una oportunidad para reiniciar la venta de madera aserrada, partes y piezas, y molduras. Mueven alrededor de 180 containers de producto al año.

Las especies importadas más importantes (en tableros contrachapados) incluyen lauán (Malasia), álamo (China), pino radiata (Chile), pino taeda (Brasil) y abedul (Rusia). Los tableros tienen chapa interior de baja calidad y un revestimiento exterior de mejor calidad. Se utilizan en productos que varían de gabinetes (alta calidad) a listones para alfombrados (baja calidad). El álamo tiene gran aceptación para el último de estos productos por su bajo precio. Las calidades de los tableros son tipo "A" (corte lineal o cuarteado sin defectos) tipo "B" (se aceptan algunos defectos en la cara como nudos firmes o parchados) y tipo "C" (con defectos en ambas caras) - ver reglas de la NHLA. Ambos requieren de un lijado CC (por ambos lados). Los tableros son uniformemente de 4x8', diversos espesores pero comúnmente de 5/16" (6.3 mm).



COMENTARIOS RESPECTO AL CANELO

La empresa busca reemplazar los tableros de abedul Ruso que crecientemente enfrentan un elevado costo de transporte. Se originan en el Mar Báltico y llegan por vía marítima al puerto de Norfolk en Virginia de donde se trasladan por vía férrea al Oeste de EE.UU. Se busca utilizar el puerto de Houston (con tableros de Sudamérica) y una combinación por línea férrea o por camión con California, para una solución de menor costo. **El canelo podría representar una buena oportunidad** para tomar el puesto del abedul si fuera factible producir tableros en los volúmenes, calidades y precios requeridos. En este caso la solución más efectiva sería transportar el producto por vía marítima hasta California directamente (destino Sacramento, Oakland o Long Beach).

En cuanto a precio, se estima que el tablero contrachapado de canelo tipo "C" podría obtener un precio puesto puerto en California de US\$2,30 - 2,60/pie cuadrado. Tomando como base el precio del tablero de álamo (que no es tan bueno como el de abedul) sería un valor de 20 - 30% más. La demanda podría ser prácticamente ilimitada de competir con el pino radiata que representa otra oportunidad.

Reid podrían comprar directamente el producto o actuar como intermediario (distribuidor) por una comisión del 3-6% según el volumen y precio. Inicialmente no habría pago por carta de crédito, siendo los embarques cancelados a los 10 días del recibo por el cliente. Posteriormente se podrían considerar otros términos de pago incluyendo carta de crédito CIF o FOB. En forma de madera aserrada, la competencia del canelo sería el haya Europea, el aliso y el abedul en los productos especiales, y el álamo y pino radiata en los productos a granel (tipo "commodity"). El destino de la madera aserrada, en combinación con los tableros sería los gabinetes, molduras, muebles terminados y no terminados y estantería. Los tres últimos productos tendrían una salida importante con Home Depot que compra por precio solamente. También se podría vender a aserraderos locales que actualmente importan cantidades importantes de pino radiata (de Chile y Nueva Zelanda) para reelaborarlo a molduras.

Todos los productos de canelo deberán ser FSC (o equivalente) aprobados. Reid & Associates se interesaría en mover volúmenes de prueba (tableros y madera aserrada) para hacer una mejor evaluación del mercado.



PRODUCTS SUPPLIED

Doors

Fir, MDF Primed, Steel, Fiberglass, Carbon, Screen Doors and The Phoenix Door

Door Component Systems

Door Component Systems, Thermally Broken Door Sills and Weatherseal Products; Exterior Door Frames and Brick Mould.

Window and Door Insulated Stuffing

Door Lites

Door Lites, Vents and Louvers for Wood & Metal Doors; Insulating Glass; Millwork Specialty Items; Decorative Doorlights

Lumber & Plywood

White Fir, Douglas Fir, Larch, and Radiata Pine, Russian Birch and Meranti

Moulding

Oak Veneered, Pine, Carbon Coated Primed Mouldings, Finger-Jointed, Printed and Formed Polyurethane Millwork

Windows

Aluminum Windows, Vinyl Windows, Sky Lites and Mirrored Wardrobe Doors

COMPANIES REPRESENTED

Anderlen

Endura Products, Inc.

Lianga Pacific Incorporated

McCorry & Co. Ltd.

Pease Industries

Phoenix Door Manufacturing Co.

PrimeLine

RAS Industries

Ritescreen

R.S.L. Inc.

Solar Industries, Inc.



J. E. Higgins Lumber Company

Full Name: Chuck Robbins
Last Name: Robbins
First Name: Chuck
Job Title: Vice President, Purchasing
Company: J.E. Higgins Lumber Company

Business Address: 3550 Watt Ave., Suite 140
Sacramento, California 95821

Business: (1-916) 879-7840

E-mail: chuckrobbins@higlum.com
E-mail Display As: Chuck Robbins (chuckrobbins@higlum.com)

Web Page: <http://www.higlum.com>

****VISIT CONFIRMED FOR JUNE 11, 2:00 PM**** - Sacramento. Also have facilities in Livermore, Silicon Valley area.

The Company Includes Four Divisions:

Higgins Hardwoods

Established in 1883 in San Francisco, Higgins Hardwoods is a leading distributor of hardwood/softwood lumber and plywood, architectural products, and decorative surfaces for the cabinet, furniture, and commercial fixture industries.

Golden State Flooring Company

Golden State Flooring Company is the premier provider of the finest selection of hardwood flooring products in Northern California

Wood Flooring Distributors

Wood Flooring Distributors is exclusively a distributor of Bruce and Robbins Hardwood Flooring in Northern California and Nevada to resellers. In South California and Nevada, we are a distributor of Bruce and Robbins Hardwood Flooring and other fine products to resellers and installation contractors.

The Pella Window & Door Company

The Pella Window & Door Company is the direct distributor for Pella products throughout Northern California and Oregon. The Pella Corporation is one of the world's leading manufacturers of premium quality windows and doors. Pella offers a full range of residential and commercial products under three distinct product lines- Architectural Series, Design Series, and Pro-Line.

****VISITA EFECTUADA EL 11 DE JUNIO, 2003 A LAS 2:00 PM****

Resumen de la Reunión

La reunión se efectuó con Chuck Robbins, Subgerente de Compras de Higgins Hardwoods, en las oficinas de la empresa en Sacramento, CA.



Establecida en 1883 en San Francisco, Higgins Hardwoods es un distribuidor de punta de madera aserrada/tableros contrachapados de especies latí foliadas y coníferas, productos especiales para arquitectos, tableros para mesones, y revestimientos para gabinetes, muebles y estructuras fijas de interiores. Recientemente, la empresa se ha abocado a distribuir madera de "Lyptus", marca registrada de Aracruz, Brasil para su madera de eucalipto, ambientalmente certificada (por FSC y otros) e importada por Weyerhaeuser a los EE.UU. "Lyptus" es un híbrido natural de *Eucalyptus grandis* y *E. urophylla*, que llega a madurez en 14 a 16 años, produciendo una madera de color rojizo y de gran densidad. Los resultados a la fecha han sido por debajo de las expectativas debido al difícil manejo del eucalipto que trabaja excesivamente (se expande y contrae) en usos como pisos, puertas y muebles. Tampoco lija bien dejando una terminación porosa de mal aspecto y difícil teñido. La calidad y entregas también han sido por debajo de las expectativas.

Trabajan fuertemente productos como molduras (de cerezo, roble rojo, arce), madera para gabinetes (especies nacionales e importadas), laminado de MDF, pisos de maderas duras (1/3 del volumen) y escaleras (que solían tener en inventario pero ahora cotizan y de tener éxito compran y abastecen).

COMENTARIOS RESPECTO AL CANELO

La madera de canelo se ve interesante como para especialidades de arquitectos (requeriría "Clears" - madera aserrada libre de defectos) con anchos de 6 - 8 pulgadas de ser posible. Mientras más ancha más valiosa. Los largos serían variables de 6 a 14 o 16 pies. También se presenta como de valor para el uso en molduras (requeriría calidad "FAS" con largos de 16 pies), chapa y tablero contrachapado, gabinetes de cocina y otros muebles posiblemente para uso teñido o pintado en escuelas, hospitales y casas de diseño especial. El fuerte sustituto en molduras es el laminado de MDF con recubrimiento primario de pintura. El MDF de pino radiata de Chile es uno de los productos que esta entrando fuertemente en este mercado.

Sería importante determinar la preferencia del mercado por la madera de albura y duramen. Habría que definitivamente separar el producto por color. En una primera apreciación, el duramen de color rojizo del canelo podría ser más apetecido. Esto es muy variable ya que la diferencia en preferencia por la albura y duramen del acer es casi nula. Por la baja densidad del canelo, se descarta un uso fácil en pisos donde el haya Europea tiene ventaja por ser mas dura.

Podría reemplazar al aliso y haya europea en la fabricación de puertas y gabinetes. El aliso enfrenta fuertes restricciones ambientales en su explotación maderera lo que esta llevando a una escasez relativa y alzas de precio. La tendencia tenderá a agudizarse a futuro. Posibles especificaciones para madera aserrada de canelo:

Calidades - "FAS, "1 Común y mejor", y "2 Común"

Dimensiones - 4/4, 5/4, 6/4 y 8/4 de pulgada de espesor; 6, 8, y 10 pulgadas de ancho; y largos mezclados de 6, 8 10, 12 y 14 pies.

Rango de precio - en competencia con el aliso y para calidad "Selecta y Mejor" en espesores de 4/4 de pulgada, US\$2,60 por pie maderero puesto patio de acopio. - en competencia con la haya Europea y similar calidad y espesor, US\$1,90 por pie maderero puesto patio de acopio.

Un factor importante de no olvidar es que desde el 9/11 los containers están sujeto a una revisión intensiva en puerto demorando la entrega de los embarques con un consecuente deterioro del producto e incremento en los costos de transporte.



Higgins Hardwoods estaría interesada en distribuir los productos de canelo a futuro.

Hardwoods Inc.

Full Name: Chuck Begenaar
Last Name: Begenaar
First Name: Chuck
Company: Hardwoods Inc. (Sacramento)

Business Address: 5980 - 88th Street
Sacramento, California 95828

Business: (1-916) 381-8440
Mobile: (1-916) 743-1006
Business Fax: (1-916) 381-6512

E-mail: cbegenaar@hardwoods-inc.com
E-mail Display As: Chuck Begenaar (cbegenaar@hardwoods-inc.com)

Web Page: <http://www.hardwoods-inc.com>

**VISIT CONFIRMED FOR JUNE 12, 9:00 AM - SPOKE TO STEVE AND LATER TO TAYLOR ON JUNE 5, LEFT MESSAGE FOR CHUCK WHO WAS IN WAREHOUSE AND PHONE, RESPECTIVELY - LEFT MESSAGE IN HIS CELL NUMBER ON JUNE 6 ** - Sacramento

Species

Offer many popular species of hardwood lumber.

ALDER	MAHOGANY (<i>African</i>)	OAK, RED
ASH	MAHOGANY (<i>S. America</i>)	OAK, WHITE
BIRCH	MAPLE (<i>Hard</i>)	OBECHE
CEDAR, AROMATIC	MAPLE (<i>Soft</i>)	POPLAR
CHERRY	MERANTI	SAP GUM
HICKORY	PINE, KNOTTY	WALNUT

Grade

Offer most of the standard grades as defined by National Hardwood Lumber Association (NHLA). Most popular grades are:

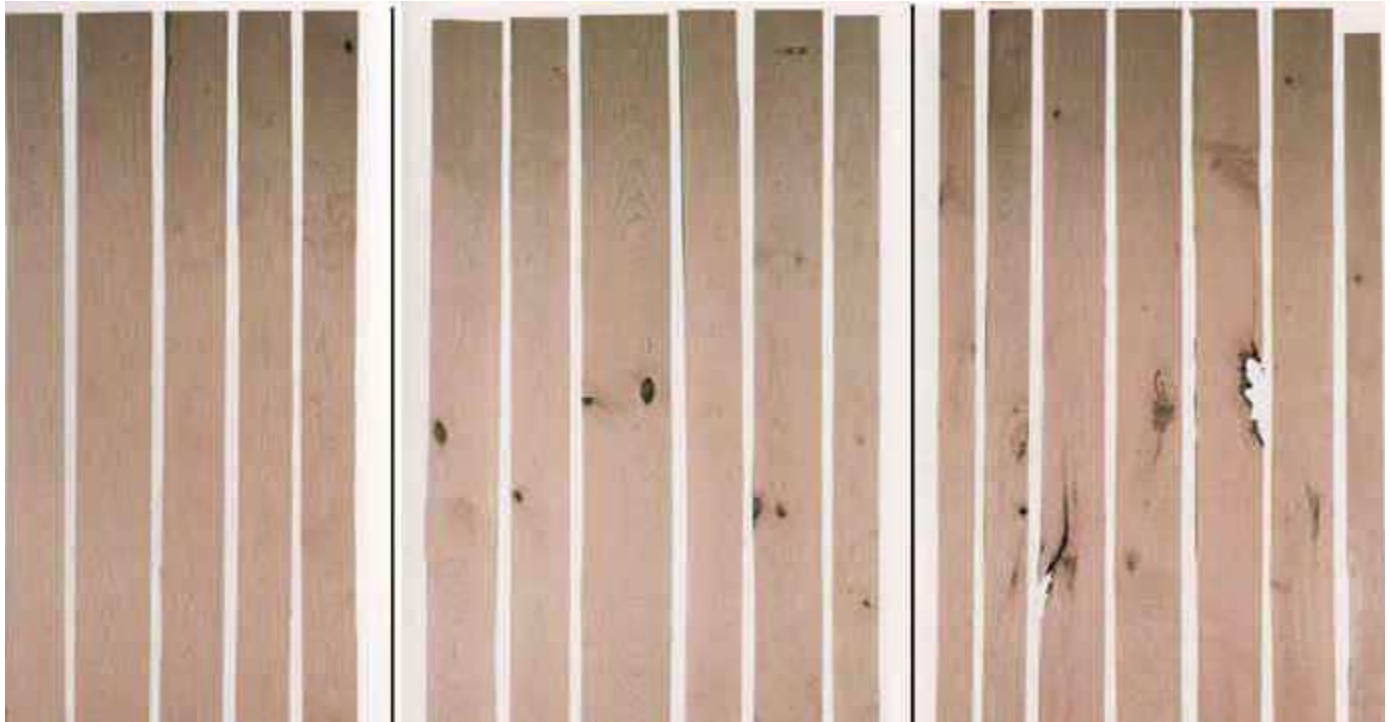
[FAS](#)

[FAS1F](#) or Selects

[No. 1](#)

[No. 2A](#)

In most cases, can provide products to customer specifications.



FAS

No. 1 Common

No. 2A Common

Thickness

This table represents the standard thickness for rough lumber. Surfacing and Straight-edging available upon request. Contact sales for more information.

4/4" (also stocked in [S2S](#) 13/16" H&M)

5/4"

6/4"

8/4"

10/4" †

12/4" †

16/4"

† Limited qualities.

Length

Normally, fill orders with random widths and random lengths based on board footage.

¡Mayor Distribuidor al Por Mayor de Norteamérica!

Propiedad de Sauder Industries de la Colombia Británica, Canadá con oficinas centrales en Langley, B.C.



****VISITA EFECTUADA EL 12 DE JUNIO, 2003 A LAS 9:00 AM****

Resumen de la Reunión

En operaciones desde 1926, Hardwoods Inc. es uno de los distribuidores de maderas duras más grandes de Norteamérica. Con especialidad en la venta madera aserrada, tablero contrachapado y productos especiales, la empresa abastece a:

Fabricantes de gabinetes y muebles
Fabricantes de Cuadros
Fabricantes de Puertas y ventanas
Plantas reelaboradoras
Instituciones
Otros Distribuidores
Barracas

Desde centros de distribución cubriendo gran parte de Norteamérica



Ejemplos de productos producidos por clientes de la empresa se pueden observar en los siguientes links:

Muebles - <http://www.hardwoods-inc.com/inspiration-furniture.htm>

Pisos - http://www.hardwoods-inc.com/inspiration_flooring.htm

Recubrimientos - http://www.hardwoods-inc.com/inspiration_walls.htm

Madera reelaborada - <http://www.hardwoods-inc.com/inspiration-millwork.htm>

Puertas - <http://www.hardwoods-inc.com/inspiration-doors.htm>

Gabinetes - <http://www.hardwoods-inc.com/inspiration-cabinets.htm>

La empresa vende todas las especies de producción nacional como aliso, acer, cerezo, roble rojo y blanco, nogal, etc. Ejemplos de maderas aserradas duras importadas, incluyen caoba de Perú, abedul de Rusia, meranti de Malasia, Virola de Perú y Colombia, Banak de Africa. También importan una mezcla de tableros contrachapados de China y Rusia. El volumen de madera importada sobrepasa los 600 containers de 40 pies por año. Incluyendo el comercio de maderas de origen nacional Hardwoods mueve un volumen en exceso de 1500 containers anualmente.

Las calidades de madera aserrada fluctúan entre "FAS", "1 Común" y "2A Común" (ver fotos explicativas de estas calidades al comienzo de este informe).



Dimensiones - grosor, preferible 4/4 de pulgada pero puede variar a menor o mayor - ancho, mínimo 6 pulgadas y variable en anchos mayores - largo, mayores es mejor con dimensiones usuales de 6 a 16 pies.

Precios puesto depósito - promedio variable según especie y calidad de US\$0,60 por pie maderero (abedul) a US\$6,00 (caoba)

Tratamiento - madera en bruto o limpia (levemente cepillada con un recorte a 13/16 de pulgada) para presentar tablonos planos, seca al horno a un 8 - 9% de humedad (aunque se acepta 10 y hasta 11% según las circunstancias).

COMENTARIOS RESPECTO AL CANELO

Pareciera presenta características aceptables para usos interiores como en puertas, ventanas, molduras, posiblemente pisos, escaleras, gabinetes de cocina, muebles y mesas de pool. La madera de menor calidad y/o pequeñas dimensiones podría tener una muy buena salida en productos como mondadientes y palitos de helado. Habría que crear una demanda para un producto especial y fuertemente individualizado como "canelo" con el usuario final primero. Esto para evitar que ocurra lo que pasó con lenga, la que fue rechazada por no entregar las calidades, colores, secado, presentación y dimensiones ofrecidas.

La empresa estaría interesada en importar productos de canelo. Hardwoods buscaría una relación exclusiva con los productores Chilenos, la que le permitiría invertir adecuadamente en la campaña de comercialización necesaria para posicionar a la especie en sus mejores nichos.

Sería favorable poder comprobar el teñido del canelo y que efectivamente el tratamiento tiende a eliminar la diferencia de color entre la albura y el duramen. El teñido de la madera depende esencialmente del grado de uniformidad en la densidad de la madera a lo largo y ancho del tablón. Se busca también eliminar tendencias al manchado ("blotchiness"). El objetivo sería competir con haya Europea y el aliso con una mezcla de calidades "FAS", "1 Común" y "2 Común" en usos decorativos. La última para utilizar las dimensiones más pequeñas. Las calidades pintadas podrían competir con el álamo

El precio puesto patio de acopio se estima en US\$1,50 - 1.70/pulgada maderera para calidad FAS decorativa, y en US\$0,80/pulgada maderera para las calidades pintadas. Recientemente se ha visto una fuerte competencia en el mercado de molduras, marcos y revestimiento externos por los productos de plástico que compiten a un precio mucho mayor que los productos de madera.

Una vez establecida una buena relación, los términos de pago podrían ser por carta de crédito pagadera al momento de entrega en EE.UU. u otro punto conveniente como FOB.

Dependiendo del origen geográfico las maderas llegan a EE.UU. por los puertos de Oakland, Sacramento y Long Beach en California, Norfolk en Virginia o Houston en Tejas. La madera se transporta por ferrocarril desde Norfolk y Houston a los mercados de California. La madera de canelo, al provenir de Chile, tendría la ventaja de poder llegar directamente a puerto en California. Los costos adicionales al fletar internamente en EE.UU. hasta California (área de Sacramento) se estiman en:

Desde Virginia, US\$2000/container vía férrea



Desde Houston US\$900/container vía férrea

El costo total de flete marítimo y terrestre desde Africa a California se estima en US\$3000 puesto patio de acopio, todos los costos e impuestos incluidos.

El canelo pareciera ser un poco blando para un uso en pisos. En mercados de Asia se enfrentaría a una fuerte competencia con la madera de caucho ("rubber wood") que es muy prevalente y de bajo costo de producción. Home Depot y K Mart tienden a vender en EE.UU. muebles hechos en gran proporción de madera de caucho. Otros factores a considerar, incluyen:

Que la madera de haya Europea se exportaba fuertemente a la China hasta hace 2 años atrás cuando el comercio se suspendió (se desconocen los factores). Desde entonces la haya a buscado una fuerte salida en los mercados de EE.UU. Esta presión se espera que continúe. Lo opuesto pareciera ser el caso del aliso que enfrenta limitaciones de cosecha por problemas de regulación ambiental.

En opinión de Chuck Begenaar, grupos interesados en participar en proyectos de elaboración en conjunto con productores Chilenos en EE.UU. (si fuera de interés) podrían ser:

Norpark de Portland, Oregón
Tumac Lumber de Portland, Oregón (tiene una fuerte asociación comercial con Aserraderos Copihue de Chile)
DLH Nordisk de Greensboro, Carolina del Norte

Pese a que hoy en día existe una sobreabundancia de álamo en EE.UU., el pino radiata ha entrado a competir fuertemente con esta especie en las calidades inferiores. También se sugiere que un buen mercado para el canelo podría ser la China.

Plylap Industries Inc.

Full Name: Verdis Upton III
Last Name: Upton
First Name: Verdis
Job Title: President
Company: Plylap Industries Inc.

Business Address: 1462-D Tanforan Ave.
Woodland, California 95776

Business: (1-530) 661-0812
Business Fax: (1-530) 661-0864

E-mail: plylap@hotmail.com
E-mail Display As: Verdis Upton III (plylap@hotmail.com)

****VISIT CONFIRMED FOR JUNE 12, 3:00 PM****- Very close to Davis and Sacramento. Smaller distributor, imports through Seattle. Has not bought any wood from Chile yet.



****VISITA EFECTUADA EL 12 DE JUNIO, 2003 A LAS 3:00 PM****

Entrevista con Verdis Upton III, dueño y Gerente General de Plylap Industries Inc. en Woodland, California

Resumen de la Reunión

Plylap actúa como importador, reelaborador y distribuidor de tableros contrachapados de marca comercial Plylap, productor de chasis y camas para camiones y camionetas, distribuidor de madera aserrada, y centro de servicios para el cepillado y producción de molduras. Plylap es un tablero contrachapado de corazón de Okoumé (*Aucoumea klaineana Pierre*, madera de Africa Tropical) con cara de abeto (tipo T1 11) teñida y machimbreado de modo de configurar un estrecho, fuerte y durable revestimiento exterior. Los chasis y camas de camiones y camionetas los produce usualmente de abeto Ruso, y la reelaboración y distribución de maderas aserradas típicamente envuelve, acer, roble rojo, aliso y otras maderas duras de origen nacional e importada.

Los tableros los adquiere de Weyerhaeuser y Green Crow (de Roseburg, Oregón). La madera aserrada la compra a un distribuidor mayorista del Noreste, Gutches. Usualmente trabaja madera de calidad "FAS" para suplir a fabricantes de gabinete. Otro mercado importante son piezas y estructuras requeridas por la agricultura. Este mercado lo abastece actualmente con aliso producido por Weyerhaeuser, suministrado en calidades bajo un sistema especial de esta empresa. Por lo general trabaja maderas con un grosor de 4/4 de pulgada, anchos variables (random) y largos de 6 - 14 pies, ocasionalmente 16 pies.

También produce paneles para persianas para un cliente importante en Los Angeles (el mayor productor de EE.UU.). Las molduras las produce en largos de 8 - 10 pies, principalmente para uso en gabinetes.

Compra la madera aserrada de mayoristas entregada en Woodland a los siguientes precios:

Roble rojo de 4/4 de pulgada de espesor (calidad "FAS" del Norte y no de los Apalaches - que es mejor) - US\$2,35 por pie maderero.
Acer del mismo espesor y calidad - US\$3,00 por pie maderero.
Acer de 4/4 ("1 Común") - US\$2,60 por pie maderero
Alamo de 4/4 ("FAS" pintada) - US\$1,00 por pie maderero
Haya Europea de 4/4 ("FAS" vaporizado, para homogenizar su color) - US\$2,20 por pie maderero
Haya Europea de 5/4 ("FAS") - US\$2,40 por pie maderero
Haya Europea de 8/4 ("FAS") - US\$2,80 por pie maderero

COMENTARIOS RESPECTO AL CANELO

Estaría interesada en importar y distribuir la madera aserrada de canelo. Sugiere los siguientes parámetros:

Calidades - FAS, 1 Común y algo de 2 Común
Dimensiones - preferible 4/4 de pulgada de espesor, algo de 5/4 y 6/4; anchos variables; largos de 6 - 16 pies con un 75 - 80% en cortos aceptable.
Rango de precio - US\$1,85 por pie maderero de 4/4, calidad cercana a FAS pero algo inferior (se estima en un 10% más que para aliso).
Uso final - gabinetes y molduras
Puerto de destino - sería conveniente usar el puerto de Sacramento



Otras sugerencias - es importante determinar si el canelo toma con igual facilidad teñidos a base de aceite y agua. La nueva tendencia es hacia usar teñidos en base a agua. No se aceptan preservativos del tipo CCA. Sería ideal disponer de 2 o más fuentes de madera de canelo, para demostrar competitividad.

Nota.- Como el canelo competiría directamente con el aliso es importante recordar que esta madera se encuentra con un abastecimiento muy restringido (por consideraciones reguladoras y ambientales). Ultimamente, el costo de distribuir maderas en California ha subido mucho debido al costo de los seguros que son más caros por las altas compensaciones que los tribunales asignan ante el eventual deterioro de las casas. La construcción es extremadamente rápida en California, a menudo utilizando madera verde, y como las casas se sellan para un uso más eficiente del aire acondicionado y calefacción, tienden a sufrir grandes contracciones y/o pudriciones.

Theon Corp., dba Woods Unlimited

Full Name: John Buchanan
Last Name: Buchanan
First Name: John
Job Title: President
Company: Theon Corp., dba Woods Unlimited

Business Address: 1620 Doolittle Drive
PO Box 725
San Leandro, California 94577

Business: (1-510) 895-5266
Mobile: (1-510) 414-6789
Business Fax: (1-510) 895-2619

E-mail: iboiteux@mcn.org
E-mail Display As: John Buchanan (iboiteux@mcn.org)

Web Page: <http://www.woodsunlimited.com>

**VISIT CONFIRMED FOR JUNE 13, 10:00 AM ** - Silicon Valley, South of Oakland

Supplying decking to the industrial transportation industry and fine quality hardwoods for furniture, musical instruments, wood turning, boat repair and all applications where quality is desired.

About “Woods Unlimited”

Woods Unlimited has extensive experience to help you with your needs. We are familiar with both temperate and tropical logging operations, and the products that come from them. Our owner has the following experience in these areas.

Military service with the U.S. Army in Korea

Work History:

- Logger in British Columbia and California
- Logging engineer & log camp supervisor in Philippines and New Guinea
- Timber industry consultant, working in Malaysia, Laos, Thailand, Vietnam, Indonesia, New Guinea, Solomon Islands, Fiji, Australia, Honduras, Guyana, Colombia, Japan, Korea, and China.
- Manager Woods Unlimited: lumber wholesale, retail, and export.



Professional Memberships:

- Society of American Foresters
- International Society of Tropical Foresters (sustaining member)

****VISITA EFECTUADA EL 13 DE JUNIO, 2003 A LAS 9:00 AM****

Entrevista con John Buchanan, dueño y Gerente General, y su amable Gerente de Patio, Bill.

Resumen de la Reunión

Theon Corp. funciona bajo el nombre comercial "Woods Unlimited" y actúa como importador, distribuidor mayorista y al detalle, y exportador de maderas duras y blandas para usos especiales. Su rubro principal son las maderas duras (fuertes) de origen importado para chasis y cama de camión. Ultimamente, ha estado importando Apitong del Sudeste Asiático (Indonesia, Filipinas y Malasia) para este uso. También utiliza, roble y pino en este rubro.

En adición, importa maderas aserradas duras para usos más decorativos, tales como:

African Blackwood
Afzelia (looks like golden Narra)
Bloodwood
Bocote
Bowl Turning Blanks (Burl & straight grain) Afzelia, Koa, Padauk, Cocobolo, Walnut, Maple
Bubinga
Camphor
Canarywood
Chacte Kok
Chechen
Chestnut
Cocobolo
Ebony (Gaboon & Macassar)
Iroko
Jatoba (Brazilian Cherry)
Kiri (Pauwlonia) lumber and slabs
Koa
Lignum Vitae
Madrone
Mahogany (African, Honduras, & Philippine)
Maple (figured & straight grain), lumber and slabs
Mesquite
Mulberry
Oak (Red and White) Plain & quarter sawn
Padauk
Pistachio (lumber & slabs)
Purpleheart
Raintree (Monkey Pod)
Rosewood (East Indian)
Teak
Walnut (lumber, slabs and burl)
Wenge
Zebrawood



Otras líneas son la de tableros contrachapados para uso marítimo, la madera de plástico para revestimientos exteriores y los pisos. Los tableros se fabrican a partir de abeto (1/4" - 1", 4x8'), okoumé (de Africa, 4 - 24 mm, 4x8' u 5x10') y teca (de Myanmar, 1/2", 4x8'). Los pisos son principalmente de acer a falta de otra especie más competitiva. Mueven aproximadamente 300.000 pies madereros por año en total de todos los productos.

Los costos de transporte desde el Sudeste Apático son del orden de US\$2.600 por container de 40 pies entregado y descargado (unstuffed) en el patio de acopio de Woods Unlimited. Se estima que se cargan alrededor de 35 m3/contenedor de 40 pies.

COMENTARIOS RESPECTO AL CANELO

El canelo podría entrar al mercado de EE.UU. reemplazando al aliso y posiblemente a la haya Europea. También podría encontrar nichos interesantes en las calidades inferiores pintadas reemplazando al pino radiata (o Monterrey). Para esto último habría que determinar si la demanda por el pino radiata existe porque la madera abunda o por alguna característica especial que no pudiera tener el canelo.

Posibles parámetros del futuro comercio de canelo:

Calidades - FAS, 1 Común y 2 Común

Dimensiones - grosor 1 - 13/8", anchos variables, largos de 6 - 24 pies de ser posible.

Rango de precio - US\$1,40 - 1,70/ pie maderero calidad FAS o cercana a ella. La calidad FAS requiere aproximadamente tablas con un 85% de la superficie libre de defectos (clear).

Forma de pago - carta de crédito contra aceptación del producto

Se sugieren usos finales como gabinetes, muebles, molduras, escaleras y barandas, revestimientos decorativos, etc.

Nota.- Sería de interés determinar el grado de hinchazón resultante de la absorción de humedad en muebles, ver como trabaja la madera. El aspecto de la madera aserrada medular (cuarteado) es muy bonito, sin embargo se notan pequeñas protuberancias en superficie cepillada indicando un problema de la madera o una deficiencia en el trabajo. Este problema es común cuando la pieza se alimenta a la cepilladora en contra del grano. Es importante determinar la causa en el canelo.

Woods Unlimited estaría interesada en distribuir futuros volúmenes de canelo. Bill, que es un carpintero amateur de mucha habilidad, se ofrece para fabricar algunos muebles y piezas especiales para determinar como se comporta el canelo en esos usos. Haría el trabajo como parte de su pasatiempo sin costo alguno. Bill se guardo algunas muestras para lijarlas, teñirlas y trabajarlas un poco. Los resultados van a estar disponibles en una o dos semanas y debieran obtenerse contactando a Woods Unlimited nuevamente.



Fremont Forest Group Corporation

Full Name: R. Lynn Forsberg
Last Name: Forsberg
First Name: Lynn
Job Title: Chief Operating Officer
Company: Fremont Forest Group Corporation

Business Address: 13215 East Penn Street - Suite 319
Whittier, California 90602-1772

Business: (562) 945-2911
Business Fax: (562) 696-8574

E-mail: beizai@aol.com
E-mail Display As: R. Lynn Forsberg (beizai@aol.com)

Web Page: <http://www.fremontforestgroup.com>

VISIT CONFIRMED FOR JUNE 17, 8:00 A.M.

Propiedad del grupo Japonés **MARUBENI** - tiene proyectos en conjunto con **Penberthy Lumber Co. (Penberthy Hardwoods)*****

Reunión concertada con Lynn Forsberg, COO, a solicitud de Gary Penberthy, Director de Operaciones de la empresa del mismo nombre.

Daisuke "Dean" Hashimoto, es el Presidente & C.E.O. de Fremont.

R. Lynn Forsberg

R. Lynn Forsberg

Fremont Forest Group Corporation - **Marubeni**

13215 East Penn Street - Suite 319

Whittier, CA 90602-1772

Ph: 562-945-2911 Fax: 562-696-8574 e-mail: beizai@aol.com

Website - <http://www.fremontforestgroup.com>

VISITA EFECTUADA EL 17 DE JUNIO, 2003 A LAS 8:00 AM**

Resumen de la Reunión

La reunión originalmente acordada para el Lunes 16 de Junio se cambió por una reunión desayuno en el hotel Hilton de Long Beach, CA, seguida de una visita a las instalaciones portuarias de la empresa en el puerto de de la misma localidad:

OFICINA DE OPERACIONES DEL TERMINAL

800 Pier T Avenue

Berth T-122 - Long Beach, CA 90801

Tel: 562.435.4839 Fax: 562.435.4519

(Ver foto descriptiva del terminal marítimo a continuación)



Fremont Forest Group Corp. opera el mayor y más eficiente terminal portuario de productos forestales en California del Sur. Con más de 7,5 ha de patio pavimentado opera sistemas intermodales de transporte con barcos, barcazas, camiones y ferrocarril.

En adición a los numerosos clientes que utilizan las instalaciones portuarias, la empresa es distribuidor autorizado de:

ALLWOOD - Allwood Import, LLC

AUSA - Automóviles Utilitarios, S.A.

Grupo BAJAPLAY - BAJAPLAY S.A. DE CV

CITIFOR - Citifor (Chile) Holdings LTDA

COOS HEAD - Coos Bay Lumber Company LLC

CONDOR - Cóndor Maderas Cóndor S.A.

CTHL - CTHL (China) Co. Ltd.

DURA PRODUCTS International

ECO Lumber Ind. e Com. de Madeiras Ltda.

NEOS - NEOS Forest Inc.

MADERAS DE AYSÉN S.A.

R.C.M.E. SA - Raw and Construction Material Export

Fremont actúa como operador portuario, importador y distribuidor mayorista.

COMENTARIOS RESPECTO AL CANELO

Lynn conoce del canelo habiendo estudiado a la especie para International Paper como futura fuente de materia prima para la producción de celulosa en Chile. Conoce muy bien su área de crecimiento, los bosques y las propiedades mecánicas de la



madera. También tuvo oportunidad de trabajar con Eustaquio Bastan, propietario de bosques de canelo y empresario forestal en Chiloé.

Les interesaría representar a los futuros productores de canelo, comprando los productos y distribuyéndolos en California del Sur. Ven un mayor potencial en los mercados de especialidades de la madera, marcos para puertas y ventanas, gabinetes de cocina, muebles para el hogar y molduras. La madera se podría recibir y vender como simplemente aserrada para esos usos, o más elaborada como laminada de canto y/o "finger-joined". Los productos debieran ser secados a un 8 - 9% de humedad para asegurar una entrega con alrededor de un 10%. La madera aserrada podría entregarse en bruto seca o ligeramente cepillada. Este último tratamiento mejora su presentación, facilita su inspección y aumenta la eficiencia del transporte al permitir el carguío de un mayor volumen por container o unidad de transporte.

Se podrían comercializar calidades "FAS", "1 Común", "2 Común", y volúmenes importantes de calidad "Shop" (Taller) - ver reglas de calidades de la "National Hardwood Association" para las tres primeras, <http://www.natlhardwood.org/> ; <http://www.natlhardwood.org/inspection-rules.asp?userid=> . La calidad "Shop" no es de la NHLA y cubre una calidad especial para carpintería que incluye una mezcla de diversas calidades, usualmente desde "Clear" a "2Común".

Por limitaciones relacionadas con el carguío de contenedores, los largos no debieran ser menores de 8 pies. Si se utilizara el método de paquetes conocido como "break bulk packages", se podrían embarcar largos más cortos, e.g. un mínimo de 4 pies. Este último método de transporte es de creciente popularidad en países como Chile donde existe una falta crónica de containers (debido a que los volúmenes de exportación son mayores que los de importación), causando demoras e incrementando el costo excesivamente.

Aunque el canelo podría competir con el aliso y la haya, se recomienda crear una marca comercial especial para canelo que represente un nuevo producto de calidad y aspecto novedoso, vendiéndose como Canelo™, propiamente tal. En cuanto a precio entregado (descargado) en puerto de Long Beach, se podrían estimar los siguientes:

FAS - US\$1,40/pie maderero

1 Común - US\$1,20/pie maderero

2 Común - US\$0,80/pie maderero

Los costos de transporte marítimo de Concepción a Long Beach se estiman en US\$120/m3 en container y US\$65/m3 en "break bulk packages"

Como sugerencia especial se mencionó la posibilidad de enviar "blanks" (piezas de madera de dimensiones especiales) para producir molduras contra pedidos en el Terminal de Fremont. Como sería costoso tener en inventario las 200 - 230 diferentes molduras que requeriría el mercado, los "blanks" ofrecerían un alternativa más eficiente al requerir de un menor volumen en bodega que podría procesarse a diversos tipos de molduras al momento del pedido. Fremont podría dar el servicio de reelaboración y distribución de las molduras, o se podría hacer un proyecto de Ho-producción con ellos.

En una fase posterior de desarrollo del proyecto canelo, la empresa se ofreció para comprar embarques de prueba y abrir mercado en California del Sur.



Georgia-Pacific Corporation

Full Name: Dick Polsby
Last Name: Polsby
First Name: Dick
Job Title: District Manager
Company: Georgia-Pacific Corp. (LA Distribution Centre)

Business Address: Los Angeles Distribution Centre
City of Industry, California

Business: (1-626) 968-2642
Business Fax: (1-626) 968-7010

E-mail: rhpolsby@gpac.com
E-mail Display As: Dick Polsby (rhpolsby@gpac.com)

Web Page: <http://www.gp.com>

****VISIT CONFIRMED FOR JUNE 17, 2:00 PM**** - near Chino an others in greater LA

****VISITA EFECTUADA EL 17 DE JUNIO, 2003 A LAS 2:00 PM****

Resumen de la Reunión

Georgia Pacific (GP) es uno de los conglomerados forestales más importantes de EE.UU. y el mundo. Su fuerte son la madera, tableros, celulosa y papel. Opera uno de los sistemas de producción y distribución de productos para la construcción de mayor envergadura en EE.UU.

Productos para la Construcción

"Building Products Georgia-Pacific" es el fabricante y distribuidor de punta en los Estados Unidos. Produce tableros contrachapados y otros paneles de madera y fibra, madera aserrada, madera diseñada, químicos, panel de yeso y otros materiales para



la construcción en más de 130 plantas en los EE.UU. Y Canadá. GP es también el mayor distribuidor mayorista de productos para la construcción en el país, con una red de abastecimiento que sirve todos los mercados a través de los EE.UU.

En el área de maderas duras, GP actúa como productor, importador y distribuidor mayorista. Actualmente importan

principalmente tablero contrachapado, madera simplemente aserrada y madera reelaborada. Esta última comprende molduras, marcos para puertas y ventanas, revestimiento decorativo, madera torneada y otros. El pino radiata conforma una gran parte de estos productos.

Importan directamente y mediante terceros. De Chile importan anualmente más de



1000 contenedores, principalmente de pino radiata. Adquieren calidad FAS, 1 Común y algo de 2 Común. En dimensiones de 4/4", 5/4", y 8/4" de espesor (variable), 4" y más de ancho, y largos de 6 - 16' de largo.

Pagan por el aliso alrededor de US\$1,55/pie maderero de alta calidad puesto bodega GP (en California), y por el pino radiata US\$0,92/pie maderero de baja calidad y US\$1,20/pie maderero de mejor calidad. Se requiere madera seca al horno de 8 - 10% de humedad y que mantenga este nivel. Las colas eléctricas usadas actualmente no funcionan bien con mayores niveles de humedad, particularmente en Las Vegas donde GP envía grandes volúmenes anualmente y el aire es muy seco. La humedad de la madera no es un factor tan importante en el Sudeste de EE.UU. donde la humedad relativa del aire es usualmente alta.

GP Building Products Show House - Microsoft Internet Explorer

Georgia-Pacific

Show House Instructions

Close Window | Print Window

Exterior
Roofing
Porch and Decking
Siding
Trim
Accessories

Copyright © Georgia-Pacific 2003

© Copyright 2003 Georgia-Pacific Corporation www.gp.com/build

Quick-Fit is a trademark, and APA Rated and Sturd-I-Floor are registered trademarks of APA-The Engineered Wood Association; Centura is a trademark of National Steel Corporation; Stanley and Bostitch are registered trademarks of The Stanley Works; PermaCast is a registered trademark of HB&G Building Products; Dow, Styrofoam and Weathermate are trademarks of The Dow Chemical Company; Adobe, Acrobat and Reader are registered trademarks of Adobe Systems Incorporated.



GP Building Products Show House - Microsoft Internet Explorer

Georgia-Pacific Show House Instructions Close Window | Print Window

Interior
Interior Wall Panels
Moulding and Millwork
Decorative Wall Coverings
Hardwood Plywood
Decorative Laminate
Hardwood Flooring

Exterior Interior Structural

Copyright © Georgia-Pacific 2003

© Copyright 2003 Georgia-Pacific Corporation www.gp.com/build

Quick-Fit is a trademark, and APA Rated and Sturd-I-Floor are registered trademarks of APA-The Engineered Wood Association; Centura is a trademark of National Steel Corporation; Stanley and Bostitch are registered trademarks of The Stanley Works; PermaCast is a registered trademark of HB&G Building Products; Dow, Styrofoam and Weathermate are trademarks of The Dow Chemical Company; Adobe, Acrobat and Reader are registered trademarks of Adobe Systems Incorporated.

GP Building Products Show House - Microsoft Internet Explorer

Georgia-Pacific Show House Instructions Close Window | Print Window

Construction and Structural
Engineered Lumber
Sheathing
Sub-Flooring
Insulation
Fasteners
Lumber

Exterior Interior Structural

Copyright © Georgia-Pacific 2003

© Copyright 2003 Georgia-Pacific Corporation www.gp.com/build

Quick-Fit is a trademark, and APA Rated and Sturd-I-Floor are registered trademarks of APA-The Engineered Wood Association; Centura is a trademark of National Steel Corporation; Stanley and Bostitch are registered trademarks of The Stanley Works; PermaCast is a registered trademark of HB&G Building Products; Dow, Styrofoam and Weathermate are trademarks of The Dow Chemical Company; Adobe, Acrobat and Reader are registered trademarks of Adobe Systems Incorporated.



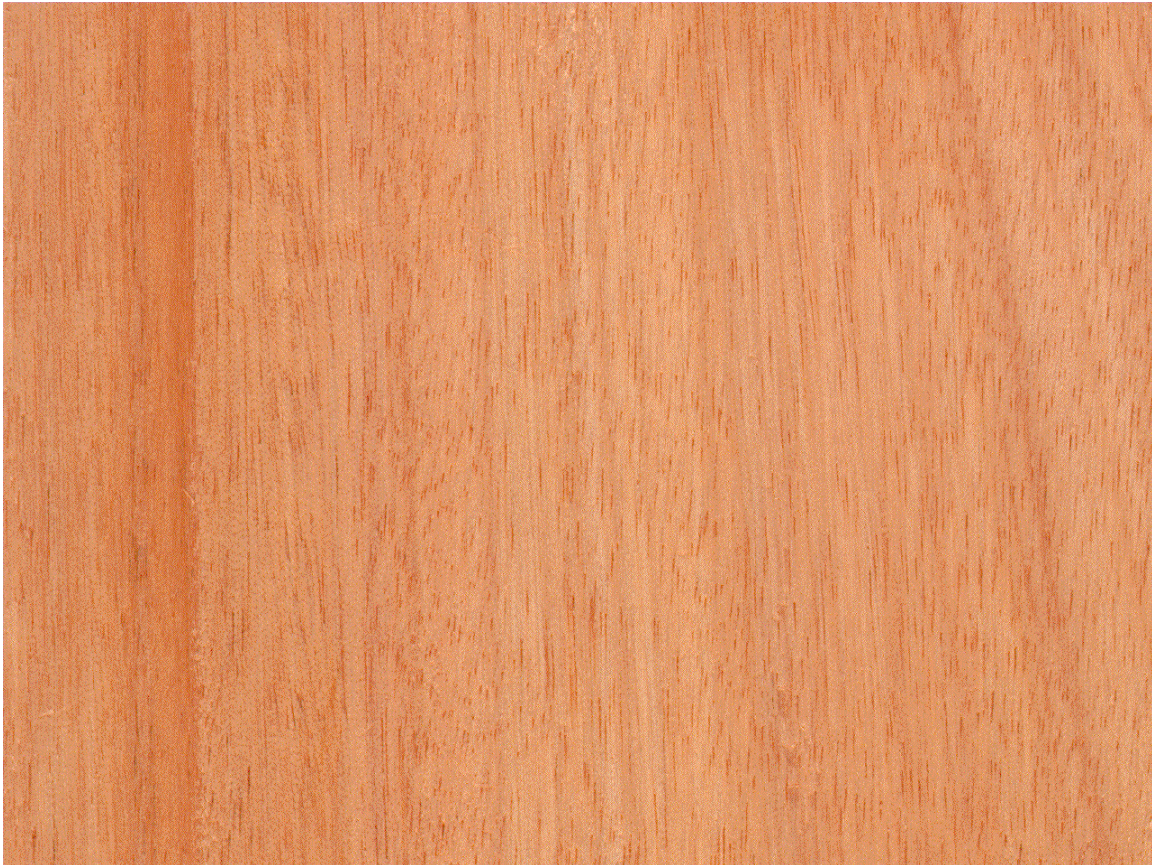
COMENTARIOS RESPECTO AL CANELO

Se sugiere que el canelo podría tener una buena aceptación en productos reelaborados como puertas, ventanas, molduras. También en gabinetes y muebles para el hogar. Estos últimos usos requerirían del abastecimiento de tablero contrachapado y algo de chapa decorativa para acompañar a la madera aserrada. Se estima que el canelo sería demasiado blando para un uso en pisos.

La madera rojiza del canelo (la del duramen) se ve muy linda y podría tener muy buena aceptación a precios de US\$1,60 - 1,80 por pie maderero entregado en cancha en California. Habría que clasificar fuertemente por color. Los clientes buscan un color lo más uniforme posible. Por ejemplo, en el acer solo se logró una buena penetración de mercado al disponer de madera fuertemente seleccionada por color. En este sentido, el haya Europea tendría una ventaja relativa sobre el canelo al ser mas densa y de color más uniforme. La uniformidad de color en el haya y su color más claro se adquieren en gran medida vaporizando la madera después de aserrado. Sería interesante determinar la reacción del canelo al proceso de vaporización.

Algunos precios comparativos de chapa podrían dar una idea de lo que valdría el mismo producto del canelo, por ejemplo se paga US\$0,35 por pie maderero de chapa rotatoria de haya. Esta se produce en grosores que van de 0,09 - 0,7 mm. El okoumé se compra a US\$0,70 por pie maderero de chapa rebanada puesta en cancha ([ver imagen a continuación](#)).

Chapa de Okoumé





Necesitarían mayores muestras (25 -50 tablas mas largas y anchas) para hacer algunas pruebas y estimar mejor el potencial de mercado del canelo. Habría interés en distribuir la futura producción.

Capital Lumber Company

Full Name: Robert Clarke
Last Name: Clarke
First Name: Robert
Job Title: Import/Export Manager
Company: Capital Lumber Co.

Business Address: 14055 Yorba Avenue
Chino, California 91710

Business: (1-909) 591-4861
Mobile: (1-909) 286-4912
Business Fax: (1-909) 590-1902

E-mail: rclarke@capital-lumber.com
E-mail Display As: Robert Clarke (rclarke@capital-lumber.com)

Web Page: <http://www.capital-lumber.com>

****VISIT CONFIRMED FOR JUNE 18, 10:00 AM - [HIS BOSS IS DWIGHT HAYES](#)** -**
East of LA, around Corona, La Mirada, Riverside, etc. Need about 1.5 hours lead time from Long Beach to reach the office. Robert is part of the "National Accounts Division" which coordinates effort between multiple locations and across geographic boundaries.

****VISITA EFECTUADA EL 18 DE JUNIO, 2003 A LAS 10:00 PM****

Resumen de la Reunión

Reunión efectuada con Robert Clarke, Gerente de Importación/Exportación. Robert es parte de la División de cuentas Nacionales y coordina esfuerzos a lo largo de diferentes centros y ubicaciones geográficas de la empresa. Robert es ex Weyerhaeuser y conoce íntimamente del proyecto Lyptus.

Formada en 1948, Capital Lumber Company es uno de los grandes productores y distribuidores de materiales para la construcción en el Oeste y Centro Sur de EE.UU. Con 10 centros regionales de distribución y 2 canchas de acopio y recarga, cubre efectivamente el mercado en 13 Estados. Producen madera aserrada y molduras en dos ubicaciones, Sonoma Mills en el Norte de California y en 2 aserraderos en Rusia. También proporcionan servicios de aserrio, secado y reelaboración a terceros en la planta de Sonoma.

El comercio de exportación lo dirige Capital Lumber International en Tacoma, Washington, sirviendo los mercados de Europa, Mediterráneo, Australia, Sudáfrica y el Medio Oriente. Servicios de apoyo administrativo los proporcionan la División de Cuentas Nacionales en Chino; California y las Oficinas Centrales en Phoenix, Arizona.



En resumen, Capital Lumber actúa como productor, importador directo, importador de terceros, distribuidor mayorista y al detalle, distribuidor a Home Centres, y exportador. Las imágenes a continuación describen el alcance regional de Capital Lumber.

CAPITAL LUMBER COMPANY

LOCATIONS

- TEN REGIONAL DISTRIBUTION CENTERS AND FOUR RELOAD FACILITIES SERVING THE WESTERN UNITED STATES
- THREE SERVICE CENTERS SERVING THE CONTINENTAL UNITED STATES AND EXPORT MARKETS
- DIVERSE INVENTORIES OF SPECIALTY BUILDING MATERIALS FEATURING REDWOOD AND INCLUDING CERTIFIED PRODUCTS

DISTRIBUTION CENTERS / RELOADS
Click on buttons below for more information

ALBUQUERQUE	505.877.7222
CENTRAL TEXAS	469.241.9200
CHINO	909.591.4861
DENVER	303.286.3700
HEALDSBURG	707.433.7070
LUBBOCK	806.747.3191
PHOENIX	602.269.6225
SALT LAKE CITY	801.484.2007
TACOMA	253.779.5077

SUBSIDIARY BUSINESSES

CAPITAL BUILDING MATERIALS	602.824.5660
CAPITAL EXPORT	602.606.1451
CAPITAL FENCE	866.404.1902
CAPITAL TRADING	800.701.7770
INTERNATIONAL	253.779.5077

SERVICE CENTERS

CAPITAL QUICKSHIP	
NATIONAL ACCOUNTS	800.854.0766

Capital Lumber importa productos forestales de prácticamente todas las especies forestales de mayor movimiento. Sin embargo, tienden a especializarse en Meranti de Malasia, Ipe de Brasil, y abedul de Rusia y Finlandia. La empresa moviliza alrededor de 30.000 contenedores de madera al año. Los márgenes de sobreprecio sobre el valor de compra que solían ser 20%, han bajado a 6 -15% con una media de 10% por la fuerte competencia.

Todos los productos forestales que distribuyen Capital Lumber, importados o nacionales, son certificados ambientalmente por el FSC, Smartwood y/u otros.



<http://www.fscoax.org/principal.htm>

"http://www.fscoax.org/principal.htm"

The FSC logo identifies products which contain wood from well-managed forests certified in accordance with the rules of the



Certified by SmartWood;
SW-COC-231

HYPERLINK

<http://www.smartwood.org>



COMENTARIOS RESPECTO AL CANELO

Robert estima que el canelo podría tener una muy buena aceptación si fuera ofrecido como un tipo (marca registrada) nueva y novedosa de madera. Para ser aceptado, también deberá ser certificado. Por su color y grano, el canelo podría encontrar nichos de valor en molduras decorativas, gabinetes, muebles y recubrimientos interiores. No pareciera tener buenas características para usos externos. Se podría servir el mercado de fabricantes de estructuras de muebles con una demanda potencial en exceso de cualquier volumen que pudiera abastecer Chile. Sumando todos los nichos, la demanda total podría ser suficiente para absorber la producción de 3 - 4 grandes complejos de aserrío y tableros. Se habla siempre de las mejores calidades como FAS, 1 Común y 2 Común, u otras calidades intermedias menos específicas como "Cabinet Grade" y "Standard". El material de menor calidad deberá encontrar mercado internamente en Chile o ser exportado a países como Taiwán y China capaces de utilizarlo productivamente.

Indicaciones de precio serían:

Aliso - FAS, US\$1,40/pie maderero de 4/4"

1 Común, US\$1,20/pie maderero de 4/4"

"Cabinet Grade", US\$1,085/pie maderero de 5/4"

"Standard", US\$0.50/pie maderero de 4/4"

Alamo (Aspen nacional) - FAS, US\$0,425/pie maderero de 4/4"

Alamo (Cotton Wood nacional) - FAS, US\$0,425/pie maderero de 4/4"

Alamo (híbrido de plantación) - FAS, US\$1,015/pie maderero de 4/4". Este último lo vende a US\$1,125, indicando un margen de 10,8%

Robert comenta que los importadores cobran típicamente un 3% de comisión sobre el precio C&F. Usualmente pagado por el exportador (o productor) de origen. También sugiere que la calidad 2 común de canelo (con más nudos) podría tener una salida muy buena con los fabricantes de muebles (uso estructural) pagándose un precio de compra por Capital Lumber de alrededor de US\$0,45 - 0,55/pie maderero en cancha.

En conclusión, Robert estima que el canelo tiene un gran potencial y que ellos estarían interesados en distribuir la madera. Buscarían una relación exclusiva si fuera posible para poder invertir en el desarrollo de una marca comercial y su respectiva introducción al mercado.



Bear Forest Products Inc.

Full Name: Charley Hobbs
Last Name: Hobbs
First Name: Charley
Job Title: General Manager
Company: Bear Forest Products Inc.

Business Address: 4685 Brookhollow Circle
PO Box 20092
Riverside, California 92509

Business: (1-909) 727-1767
Business Fax: (1-909) 727-1766

E-mail: charley@bearfp.com
E-mail Display As: Charley Hobbs (charley@bearfp.com)

Web Page: <http://bearfp.com>

Ext. 115

****VISIT CONFIRMED FOR JUNE 18, 2:00 PM**** - East of LA and Chino.
cc Barry Schneider, President & Mike Johnson, Industrial Wood Products Manager.

****VISITA EFECTUADA EL 18 DE JUNIO, 2003 A LAS 2:00 PM****

Resumen de la Reunión

Bear Forest Products Inc fue fundada por Barry y Linda Schneider en 1985 con el simple objetivo de operar una empresa con el cliente en mente. Hoy ha crecido hasta ser una compañía con más de US\$50 millones de venta al año en el área de Riverside, California. Consume anualmente alrededor de 2.000 carros de ferrocarril con madera de origen nacional e importado. Mueven principalmente tableros de madera terciada, MDF y de partículas, para la industria de la construcción, fabricantes de gabinetes, fabricantes de muebles, Home Centres y barracas. Actúan como importador y distribuidor mayorista. Complementan sus líneas de productos nacionales mediante importación del Canadá, China, Brasil y otros. Movilizan madera aserrada de coníferas de diversos orígenes. Las importaciones tienden a hacerlas mediante terceros para disminuir riesgos. No se han envuelto en le comercio de madera aserrada por ser demasiado competitivo y no tener un producto especial que vender. Les gustaría tener una línea novedosa que ofrecer para competir con el aliso.

Su especialidad son los tableros contrachapados (plywood). Típicamente compran tableros de 18mm de 9 láminas 4x8' de calidad C+C (cara anterior y posterior terminada, usualmente lijada. Muchos vienen del Sudeste Asiático, Brasil y China correspondiendo a paneles de corazón de diversas especies (más bien baja calidad) y caras de roble)rojo y blanco), hacer, abedul y okoumé. También importan madera terciada de pino elliottii (slash) de Brasil. Esta la compran a US\$0,46/pie cuadrado puesto en Los Angeles. El peor producto pero más barato lo adquieren de China que llega con contenidos de humedad de hasta 20%. Esto es grave por necesitarse tableros con 10% de humedad.



Productos

Sanded Plywood	Siding Plywood
Duratemp	Overlaid Plywood
Sheathing Plywood	Mill Grade
OSB	Domestic Hardwood Plywood
Import Plywood	Particle Board
MDF	Overlaid Composites
Hardboard	Lumber - Dimension / Studs
Lumber - Boards / CTS	Garden
Miscellaneous	Salvage / Closeouts

Aunque usualmente importan tableros de 16 y 18mm de espesor 4x8', podrían utilizar un producto del mismo grosor pero 5x5 o 5x10. Este tendría excelente aceptación en el mercado de los fabricantes de mueble que buscan el producto para marcos (frames) pero no lo logran obtener en suficiente volumen. Estos tableros más anchos y largos se podrían vender a un sobreprecio importante. Los tableros de 5x10, por ejemplo, tendrían un sobreprecio de 18 -23% sobre los de 4x8'. Algo de tableros de abedul Ruso llegan en estas dimensiones.

COMENTARIOS RESPECTO AL CANELO

Expresaron interés por recibir muestras de mayor tamaño de canelo para investigar sus características en más detalle y explorar oportunidades con algunos usuarios. Sería incluir algo de terciado con la madera aserrada. De resultar positivo el estudio, les gustaría explorar términos comerciales para distribuir el producto en California del Sur.

Sugieren una separación de color en al madera aserrada y en los tableros. Los usos principales serían gabinetes, muebles, molduras, casas prefabricadas y, para el componente de menor calidad, embalaje. En el área de tableros contrachapados, sugieren investigar en más detalle la posibilidad de ofrecer una línea especial de láminas de 5x5' y 5x10' (ver el tercer párrafo de este informe). Estas láminas se podrían vender entre un 18 - 23% más que los tableros de 4x8'.



Lane Stanton Vance Lumber Co.

Full Name: Doug Trager
Last Name: Trager
First Name: Doug
Job Title: Vice President Purchasing & Sales
Company: Lane Stanton Vance Lumber Co.

Business Address: 14710 Nelson Ave.
City of Industry, California 91744

Business: (1-626) 968-8331
Business 2: +1 (714) 990-1371
Business Fax: (1-626) 336-4460

E-mail: dougtrager@lsvlumber.com
E-mail Display As: Doug Trager (dougtrager@lsvlumber.com)

Web Page: <http://www.lsvlumber.com>

****VISIT CONFIRMED FOR JUNE 19, 8:00 A.M.**** - near GP (City of Industry) in greater LA.

Doug expressed interest by calling back and replying quickly to all e-mail. **[Possible mtg. conflict with Werner]**

Also, there is a very nice hotel much closer than one might think if one were in need of a place to stay the night prior to going to meet with LSVL. It is called **Pacific Palms Resort** and the phone number is (626) 810-4455.

****VISITA EFECTUADA EL 19 DE JUNIO, 2003 A LAS 8:00 AM****

Resumen de la Reunión

La reunión se efectuó con Doug Trager, Subgerente de Compras y Ventas, en las oficinas de la empresa en City of Industry, California.

Lane Stanton Vance Lumber Co. (LSVL) actúa como importador, reprocesador y distribuidor mayorista de maderas aserradas latí foliadas (duras). No comercian maderas de coníferas. Distribuyen maderas duras importadas y de origen nacional.



Entre las especies de origen nacional se encuentran:

Aliso (Alder)
Fresno (Ash)
Haya (Beech)
Abedul (Birch)
Cerezo (Cherry)
Acer (Maple) duro y blando
Nogal (Walnut)
Alamo (Poplar)
Roble (Oak) rojo nortino y sureño
Roble (Oak) blanco nortino y sureño





Entre las especies importadas que mantienen corrientemente en inventario, incluyen:

Abedul (Birch) Ruso y Finlandés
Caoba africana (African Mahogany) *Khaya grandifoliola* y *K. senegalensis*) de Senegal, Africa
Caoba (Mahogany - original) del Perú
Bubinga (*Guibourtia demeusei*) de Africa Central
Canary wood (del grupo de las magnolias y género *Persea*) de India
Haya (Beech) Europea
Goncalo Alves (*Astronium graveolens*) de Costa Rica
Jarrah (*Eucalyptus marginata*) de Australia, frecuentemente recuperada y reprocesada de viejos edificios agrícolas
Jatoba o copal (*Hymenaea courbaril*) de Brasil
Keruing de Malasia
Madera del Rey (King Wood) también llamada Violet Wood
Roble sedoso (Silkwood o Lacewood)
Ebano Macassar (Macassar Ebony) de Indonesia
Merbau de Malasia, Birmania, Indonesia, Nueva Guinéa
Padauk de Africa
Palo Ferro (Ironwood o Pau Ferro) de Brasil
Pearwood de Auropa, similar al cerezo
Nogal Peruano (Peruvian Walnut) de Bolivia y Perú
Tananeo o Saka (Purpleheart) de Centro y Sudamérica)
Palo Rosa (Rosewood) de Nicaragua
Santos Mahogany (*Myroxylon balsamum*) de Sudamérica
Cedro Español (Spanish Cedar - *Cedrela odorata* L.) de Centroamérica y el Caribe
Pau Amarello (Yellowheart o Palo Amarillo) de Brasil
Wenge (*Millettia spp.*) de Africa
Caoba blanca (White Mahogany - *Cybistax donnellsmithii*) del Sudeste Asiático
Palo Zebra (Zebrawood) del Occidente Africano

La página Web de LSVL, http://www.lsvlumber.com/Domestic_hardwood.htm# contiene referencias técnicas, comerciales e imágenes de todas las maderas de origen nacional e importado que la empresa distribuye. Se recomienda ver esta excelente referencia y examinarla para ver como se compara el canelo con la competencia externa en EE.UU. Basta con presionar los botones de cada tipo de madera para entrar a su descripción.

Custom Mills de Lane Stanton Vance posee una planta reelaboradora totalmente equipada, incluyendo 11 moldureras, 4 sierras partidoras, 4 cepilladoras, 1 sierra reaserradora, y 6 sierras "chop". Las moldureras son capaces de producir el corte más exigente y preciso en la industria. Esta planta proporciona servicios de:

- Cepillado y lijado
- Ripping (partidora)
- Reaserrío
- Producción de Molduras
- Corte a largos específicos

Custom Mills podría utilizarse para reprocesar el canelo localmente y suplir pedidos



especiales a corto plazo. En este sentido, el anuncio de la empresa a continuación podría ser de importancia.

Anuncio extraído de la página Web de LSVL:

“Lane Stanton Vance is now AWI certified!”

“LSV is proud to announce that we have passed our tests and inspections to become an Architectural Woodwork Institute, Quality Control Program certified company, shortened to AWI/QCP. We are certified specifically for lineal millwork, or as the AWI book specifies

it, "Premium Grade Standing and Running Trim." This grade assumes the customer is ordering slightly more than necessary as some slight defecting will be required, although the AWI standards are very rigorous regarding sap/heart, and the size and number of other defects.

We are the first company of our type, running lineal mouldings only, without installation, to be certified by AWI. AWI member companies are responsible for most of the high quality,

upper-end commercial millwork in the United States. LSV is very supportive of AWI efforts to maintain high quality standards for high quality millwork.”

En resumen, el grupo Lane Stanton Vance se especializa en distribuir maderas aserradas, cantos (flitches), madera terciada, molduras, piezas torneadas para escaleras (vienen pintadas de China a un precio muy favorable de US\$0,90 por pie maderero - se desconoce la especie de madera exacta que cambia frecuentemente). Las calidades utilizadas son principalmente FAS, 1 Común y un poco de 2 Común. Las dimensiones son de acuerdo a las reglas de la NHLA. Tienen ventas por US\$80 millones al año. Los usos finales de la madera son terrazas y balcones, recubrimientos externos e internos, puertas, ventanas, molduras, pisos, pedidos de arquitectos y contratistas, madera torneada, escaleras, gabinetes de cocina, estanterías de libros, gabinetes, mostradores, piezas de ajedrez e instrumentos musicales.

COMENTARIOS RESPECTO AL CANELO

En general de muy bonito aspecto y con gran potencial. LSVL estaría interesada en distribuir la futura producción. Desearían una relación comercial exclusiva de ser posible. Habría que seleccionar y diferenciar por color para obtener los mejores precios. La madera de corte radial (cuarteada) de canelo podría ser un muy buen sustituto del lacewood (roble sedoso) y la tangencial del aliso.



Lacewood



Rango de Precio para el Canelo

Si reemplazara al aliso en madera aserrada para molduras decorativas en 8 -10 pies calidad FAS podría recibir un precio de US\$1,50 - 1,70/pie maderero entregado en Los Angeles. Como reemplazo del álamo en calidad FAS pintada para molduras el precio circularía alrededor de US\$0,90 ' 1,20/pie maderero. Si se usara en gabinetes, donde el precio sería mayor, aproximadamente US\$1,70 - 1,90/ pie maderero, se requeriría entregar madera terciada también. Esta tendría un precio de US\$30 -32 por lámina de 3/4", 4x8', equivalente a US\$1,25 -1,33/pie maderero.

Les interesaría una relación comercial exclusiva. La pregunta que hay que responder es: ¿Porque algún cliente habría de pedir canelo? La respuesta se encuentra en un estudio detallado que habría que realizar de la especie, examinando sus características, bondades y defectos en usos reales y específicos. Esta última investigación habría que efectuarla en conjunto con el usuario final. La piedra de tope es convencer a arquitectos que especifiquen canelo en sus proyectos. Estos son los que tienen la última palabra en la construcción. Los arquitectos y los usuarios finales van a querer utilizarla en productos y situaciones específicas, lijarla, pintarla, teñirla, clavarla, perforarla, atornillarla, pegarla y someterla a un uso intensivo en condiciones difíciles de trabajo. Los resultados indicarían su valor y demanda final. Habría que hacer un proyecto de introducción similar al que LSVL hizo para Jarra de Australia que se comenzó ofreciendo a US\$1,40/pie maderero y ahora comanda un precio de US\$2,00/pie maderero. Todo esto demanda de una importante inversión que LSVL estaría dispuesta a hacer en conjunto con los productores Chilenos siempre y cuando se tuviera alguna protección en cuanto a los derechos de comercialización (alguna área específica).



A.2 Resumen de las Visitas a Empresas en Tejas y Carolina del Norte

Las encuestas realizadas en los estados de Tejas y Carolina del Norte se llevaron a cabo de Junio 22 al 26 de 2003. Fueron realizadas por el Ing. David Cartwright de Gryphon en compañía del Ing. Gonzalo Hernández de INFOR.

Durante los cinco días que duró la visita, los investigadores tuvieron reuniones con ocho distribuidores y usuarios de productos que podrían considerarse reemplazables por similares productos manufacturados de canelo. También visitaron centros de venta de productos forestales con la finalidad de resumir los precios de venta de productos similares a los conversados con los industriales entrevistados.

A continuación se ofrece un resumen de lo conversado con cada individuo en el orden en que se desarrollaron las entrevistas como así lo observado en los centros comerciales visitados.

TEJAS

Austin Hardwoods

Austin Hardwoods

11353 Mathis Avenue

Dallas Texas 75229

Tel: 972 241 4777

Fax: 972 869 4312

CONTACTO: Anthony Oliver, Manager

Austin Hardwoods es una pequeña firma que comercializa madera aserrada y terciado de un amplio rango de especies incluyendo basswood (*Tilia sp.*), aliso, encina, fresno, cerezo, nogal, acer, cedro y ocasionalmente pino. También comercializa algunas especies exóticas. El volumen de madera comprada y vendida promedia seis camionadas mensualmente con un peso de aproximadamente 20 toneladas por camionada.

La compañía les compra la madera a importadores o mayoristas para luego venderla a usuarios que podrían ser contratistas, fabricantes de molduras, fabricantes de muebles o individuos privados. Las tres principales fuentes de materia prima son:

Robinson Lumber, New Orleans, Louisiana

Aljoma Lumber, Medley, Florida

Craig Lumber Corporation, Collierville, Tennessee

Las ventas se realizan directamente de las oficinas y bodegas visitadas. Austin Hardwoods no procesa madera pero, al requerirlo un cliente, subcontratan este trabajo a terceros.

Al revisar el material impreso y las muestras de canelo entregadas al Sr. Oliver lo primero que comentó fue que le parecía que era una madera comparativamente blanda. Deseaba conocer la dureza del canelo en medidas comúnmente usadas en EEUU. En base a la falta de dureza dijo que descartaba ciertos usos como por ejemplo la confección de muebles de uso práctico, molduras a nivel del suelo, marcos de puertas, etc. Luego sugirió que sería un producto apto para uso pintado (paint grade).



Después de conversar este tema un poco más se definió un rango de precio posible que variaba entre US\$1,25 y US\$1,75 el pie maderero (board foot – BF). Suponiendo un precio de US\$1,50/BF el Sr. Oliver comenzó a identificar otros posibles mercados en base a la posibilidad de usar el canelo como sustituto de ciertos tipos de caoba. Sugirió que sería interesante probarlo en la línea de muebles “stressed”. Luego hizo referencia al producto que el comercializa para ser usado en la armadura de muebles a un precio de 40-45 centavos de dólar por BF.

Después de esto se entró a conversar el tema de la terminación del canelo. Deseaba conocer si era un producto de fácil lijado y de buena terminación. También deseaba confirmación de la capacidad del canelo para teñir en forma homogénea.

Con el supuesto de que la madera de canelo recibe un buen acabado sin requerir mano de obra especial el Sr. Oliver sugirió que podría haber interés entre algunos de sus clientes por material de 1” y 2” (fabricantes de muebles) y 1 1/4” (fabricantes de persianas). Los largos aceptables varían entre 12 y 16’ pero lo más deseable es 16’.

Comentó que el material finger-joined era aceptable para productos pintados. Madera sólida sería apta para productos acabados con un teñido o un barniz.

Cuando se le hizo la pregunta hipotética al Sr. Oliver de que necesitaría para tomar una decisión de comprar y comercializar madera de canelo el respondió que le gustaría recibir muestras acabadas con barniz y pintura. Una con barniz al óleo de un color oscuro y otro claro. También muestras procesadas de acuerdo a uno o más perfiles de molduras comúnmente usadas en esta zona como por ejemplo “crown molding”. Las muestras no necesitarían tener un largo superior a 16”.

Hardwood Lumber Company of Dallas

Hardwood Lumber Company of Dallas

10718 Goodnight Lane

Dallas Texas 75220

Tel: 972 869 1230

Fax: 972 869 1342

CONTACTO: Larry Notley, Propietario

Sitio Web: www.hlcdallas.com

Esta firma compra madera a un mayorista de nombre Central Distributors Inc., también ubicada en Dallas. Acostumbran comprar maderas de 1”, 1 1/4”, 1 1/2” y 2”. Ocasionalmente 4”. La calidad es FAS. Los largos varían entre 12 y 16 pies.

La compañía produce molduras de diferentes perfiles que son vendidos a contratistas quienes lo terminan de acuerdo a sus preferencias o necesidades. También venden madera sólida cepillada.

El Sr. Notley, después de leer la información y revisar las muestras comentó que él creía que la madera de canelo competiría con abedul y basswood en lo que se refiere al mercado de molduras.

Cuando se le preguntó si habría oportunidad de comercializar madera de canelo a través de su compañía contestó que una vez que el producto estuviera en el mercado



de Dallas el compraría una partida pequeña de 200 BF con la finalidad de probar este producto.

Dixie Plywood & Lumber Company of Dallas

Dixie Plywood & Lumber Company of Dallas

3060 Miller Road
Garland Texas 75046
Tel: 972 445 6543
Fax: 972278 3025

CONTACTO: Gary Young, Vice Director

gdyoung@dixieply.com

Sitio Web: www.dixieply.com

Dixie Plywood and Lumber Company of Dallas es una compañía muy grande con subsidiaries en Atlanta, Dallas, Charlotte, Fort Lauderdale, Houston, Miami, Orlando, San Antonio, Tampa y West Palm Beach, California. Entre las compañías que suplen a Dixieply se encuentra Terranova Forest Products de Chile.

La reunión se llevó a cabo con el Sr. Gary Young, responsable por las compras de la planta ubicada en Dallas. El Gerente de compras de la empresa es el Sr. Randy Collins.

La conversación muy rápidamente condujo a la identificación de la especie maderera que el Sr. Young deseaba reemplazar con equivalentes productos fabricados de canelo. El pensaba que sería posible competir con madera de falcata que ellos están importando de Indonesia. Falcata, a su vez, reemplazó a la madera aglomerada (particle board) como la materia prima en una variada gama de usos.

Los usos identificados por el Sr. Young incluyen componentes FJ y encolados (edge glued) usados para fabricar cajones de muebles, especialmente de cocina. Indicó interés en considerar la posibilidad de usar madera de canelo para fabricar el marco interior de puertas y ventanas. También se mostró interesado en comercializar el producto primario, madera aserrada, para la venta a fabricantes de estos productos en la región de Dallas - Fort Worth.

Después de conversar el tema en más detalle se concluyó que posiblemente uno o más de los componentes podrían fabricarse en Chile. Dixieply los compraría y los distribuiría en la región por la cual se responsabilizaría. Llegado e esta conclusión se procedió a describir mas detalladamente las especificaciones de dada producto.

- a) madera aserrada:** anchos de 13/16" o 1" sin cepillar
madera secada en hornos secadores
posiblemente cepillada una cara, pero si con un canto
escuadrado
largos hasta 16'; comúnmente variables (random
length)

Este producto se lo venderían a los fabricantes de molduras y, en el caso de producto de menor calidad, a los fabricantes de muebles para su uso en aplicaciones en los cuales la madera no estuviera a la vista.

- b) componentes FJ y encolados:** grueso de 5/16" cepillada dos caras



anchos de 4", 5", 6" y 8"
largo de 16' aunque esto puede variarse si hay
economías de escala o ahorros significativos

Este producto sería destinado a la venta para su uso en la fabricación de cajas de muebles, especialmente de cocina. El Sr. Young comentó que la costumbre en la región que el maneja es que el contratista construye los muebles de cocina en sitio. Para ello requiere materia prima que es fácil de trabajar y que no tenga que elaborarse demasiado.

También podría usarse este producto para el marco de puertas y ventanas.

El producto importado de Indonesia viene en cajones de cartón.

Después de explicar lo anterior el Sr. Young procedió a indicar interés en hacer una prueba del mercado. Si a el le entregan muestras estaría dispuesto a enviárselas a usuarios en las regiones de San Antonio, Dallas y Houston, Tejas. Luego sugirió que esto debería también conversarse con el Gerente de Compras, Sr. Randy Collins.

La entrevista terminó con una discusión sobre la envergadura de Dixieply. El Sr. Young tiene más de mil clientes en la región que el controla. De estos aproximadamente 100 son de importancia significativa. En lo posible el quiere enviarle muestras a 15 de estos. Los pedidos iniciales para los productos a usarse en la fabricación de cajones serían de 2 o 3 contenedores de 40' por mes. El volumen de producto para molduras y marcos de puertas sería mucho más. Como señal de buena fe el Sr. Young entregó informe impreso de precios de los productos con los cuales debe competir el canelo. Esta información esta adjunta al final de este informe.

El Sr. Young comentó que Dixieply solo interactúa a través de un representante nombrado por el (o los) exportadores quien tendría su base en Norte América. Aclaró que hasta el presente no ha sido necesario obtener certificación medio ambiental para los productos que la compañía importa, sean estos de Asia o de otro continente.

The Home Depot

The Home Depot
251 S. Industrial Boulevard
Euless, Texas 76040
Tel: 817 545 3000

La finalidad de esta visita incluyó el deseo de estudiar los productos madereros ofrecidos a la venta. Se prestó especial atención a las molduras constatando la existencia de molduras de pino insigne chileno, tanto de madera sólida como finger-joined.

Después de completada las primeras reuniones se volvió al Home Depot con la finalidad de comparar precios de los productos a la venta similares a los productos de interés para Dixieply. De lo observado y estudiado lo siguiente se considera de interés:

Interior Flat Jamb Set (marco interior para puerta).

El perfil de las tres piezas rectangular que conforman el "jamb set" es similar: 11/16" x 45/8". Las piezas tienen tres ranuras semi-circulares en el reverso



El paquete, envuelto en plástico transparente, consta de tres piezas: 2 piezas marco de 80" de largo y una pieza cabezal de 36" de largo
La madera es pino (southern yellow pine). Madera finger-joined con diente a la vista libre de nudos

La calidad "paint grade" (apta para ser terminada con pintura) se vendía en US\$16,99
La fábrica que produce este producto es "Mill Source, America's Moulding Supplier".
Doro Casing Set (marco decorativo alrededor de la puerta instalada)
El perfil, #324, es similar para las tres piezas que conforman el "door casing set": 11/16"x 2" (canto grueso) y 11/4" (canto angosto)
El paquete, envuelto en plástico transparente, constaba de tres piezas: 2 piezas de aplicación perpendicular de 80" de largo y uno de aplicación horizontal de 36" de largo
La madera usada era pino (southern yellow pine).
Un producto era "paint grade" usando pino finger-joined con el diente en canto con un precio de venta de US\$9,27
Otro producto es "stain grade" usando pino sin finger-joined con un precio de venta de US\$13,25
La fábrica que produce este producto es "Mill Source, America's Moulding Supplier".
c) Paquetes de otras conformaciones de "Door Casing Sets" variaban en precio de US\$16,98 por un producto fabricado de pino sin finger-joined y sin nudos hasta US\$7,97 para un producto similar pero fabricado de pino finger-joined.

The Home Depot

The Home Depot
Irving, Texas

Posteriormente se visitó un segundo Home Depot para comparar los productos de la madera en venta y precios en este establecimiento con los investigados en el primer Home Depot. Se constató que había una diferencia en los productos a la venta en cada local. Los precios de aquellos productos para la venta en ambas tiendas no variaban significativamente.

CAROLINA DEL NORTE

Kincaid Furniture

Kincaid Furniture
240 Pleasant Hill Road
Hudson, NC 28638
Tel: 828 728 3261
Fax: 828 726 8223
CONTACTO: Marvin Oliver, Gerente de Compras
Marvin.oliver@kincaidfurniture.com
Sitio Web: www.kincaidfurniture.com

Al tocar las muestras lo primero que comentó el Sr. Oliver fueron cuatro palabras: muy blando y muy liviano. Luego sugirió que el canelo podría reemplazar al álamo y, por ser similar en apariencia al abedul, reemplazar a esa especie también.



El Sr. Oliver explicó que recién había estado en Chile. El importa lenga producida por Ignis Terra con quien tiene una muy buena relación de trabajo. Comentó que esta compañía tiene sus propios bosques, aserradero, hornos de secado y planta reprocesadora. El producto que suplen a Kincaid Furniture ha sido muy bien recibido. Informó que Ignis Terra esta certificado con ISO9000.

El Sr. Oliver luego comentó que esta analizando otras especies nativas chilenas que incluyen coigue y roble, especialmente roble juvenil. El problema que han encontrado al importar dos contenedores de paneles de coigue y roble Chileno como prueba de DEFOR, ha sido una excesiva variabilidad en el contenido de humedad que varió entre 8 y 14%. Esta analizando la posibilidad de subcontratar a Ignis Terra para que esta compañía seque y procese partidas de estos productos para su exportación a los EEUU. Informó que dicha compañía ya había comprado trozas de estas especies para hacer los ensayos.

El Sr. Oliver desea reemplazar al cerezo con roble Chileno. Indicó que también esta estudiando la posibilidad de usar tepa pero que cree que existen problemas con el secado y el teñido de esta especie. Desea reemplazar al álamo con la tepa para la fabricación de paneles y madera sólida laminada. Mostró una especie de madera brasileña que no había tenido éxito debido al grano poco uniforme una vez barnizada.

Luego volvió al tema del canelo e indicó que le interesaría estudiar esta especie un poco más. Indicó que estaría dispuesto a recibir muestras que haría procesar y terminar en su planta. Se aclaró que las muestras deberían ser de tablero encolado de canto sin FJ, como así también muestras de madera sólida. Los paneles no deben incluir madera finger- joined (FJ). Las muestras, en un número de 8'10 piezas, deberían tener una dimensión de aproximadamente 18" x 20" x 13/16".

El precio de referencia de estos tableros de 13/16" es de US\$1.40 el pie cuadrado sin terminar, CIF puerto en el este de los EEUU, Charleston o Savannah. Si la calidad fuera mejor (sin nudos) el precio subiría y estaría entre US\$1.45 y 1.60 por pie cuadrado.

Se discutió el abastecimiento de *Eucalyptus glóbulus* y *E. nitens*. El Sr. Oliver desearía recibir paneles de *Eucalyptus nitens* similar a lo descrito anteriormente.

El Sr. Oliver luego salió de la sala reunión para luego regresar con un componente de un reclinador consistente de cuatro piezas de madera ensambladas. Su compañía necesita 35.000 unidades diariamente y busca conseguir las piezas de madera que ellos pueden procesar para darle la forma e incorporar detalles para su ensamble. Las piezas se midieron y lo que busca es lo que a continuación se detalla para cada módulo:

- 2 piezas rectangulares de 221/4" x 3" x 1"
- 1 pieza rectangular de 193/4# x 21/2" x 13/16"
- 1 pieza rectangular de 223/4" x 3" x 1"

Al sacar la cuenta cada módulo contiene 1,78 pies cuadrados. El precio de referencia es US\$1,10 - 1,20 por pie cuadrado. Según lo calculado por el Sr. Oliver esto corresponde a dos camionadas de producto diariamente con un valor de US\$60.000.

La madera que reemplace a lo que se usa en la actualidad debe ser una latifoliada bastante resistente y algo uniforme en su colorido. Sugirió que especies como el coigue, roble, lenga y tepa servirían.



En este momento se le preguntó al Sr. Oliver si estaría interesado en tableros de coigue encolados de canto para la fabricación de cajones. Agradeció la pregunta e indicó gran interés. Indicó que el producto FJ no era aceptable para este uso. Que están usando “southern yellow pine” sin estar satisfechos con el producto. Estima que el canelo si podría servir e indicó que su consumo podría alcanzar a los 220.000 pies cuadrados mensualmente, aproximadamente 12 camionadas. No fue posible conseguir un precio de referencia.

La reunión terminó con la promesa de enviarle muestras de canelo y *Eucalyptus nitens* para prueba.

East Coast Millwork Distributors

East Coast Millwork Distributors

2 Grandview

North Wilkesboro, NC 28659

Tel: 336 667 5976

Fax: 336 903 0000

CONTACTO Allen Dyer, Presidente

Allen.dyer@ecmd.com

Sitio Web: www.ecmd.com

La reunión se llevo a cabo con el Sr. Dyer, Presidente y el Sr. William Parsons, Vicepresidente.

El Sr. Dyer comenzó la conversación indicando que hace algunos años atrás su compañía era la principal importadora de molduras chilenas de pino insigne.

Al revisar las muestras su primer comentario, comentó que no conocía esta especie a pesar de haber visitado Chile en varias ocasiones. Luego dijo que era una especie muy liviana que estimaba no serviría para molduras lineales. Sugirió que en el mejor de los casos podría reemplazar a la haya. Nunca reemplazaría al roble debido a una diferencia de color muy significativa.

Hizo varias preguntas sobre el canelo como especie y su hábitat, tasa de crecimiento y distribución. Cuando constató que era una especie abundante que no calzaba dentro de las especies a ser protegidas por los medio ambientalistas, comenzó a interesarse seriamente.

Volviendo a las muestras la conversación centró en la muestra de madera que mostraba la veta típica de canelo. Indicó serio interés en bloques sólidos secadas en hornos secadores, cepilladas cuatro caras en dimensión de 5/4” con largos variables hasta 16’. También indicó interés en tableros de 15/16” entre 6” y 24” de ancho en largos variables. Sugirió que el precio de referencia de dicho producto debería estar entre US\$0,50 – 0,560/BF, CIF puerto del Oriente de EEUU.

Entramos a conversar el tema de la especialización de la compañía que es la venta a mayoristas y al detalle de molduras, partes para escaleras, ventanas, puertas ensambladas y una gran gama de productos elaborados por terceros que se comercializan bajo en nombre de “East Coast Millwork”. El Sr. Dyer nos entregó material impreso de la firma.



La reunión terminó con una indicación de interés por parte del Sr. Dyer en todo lo que se refería a este proyecto, especialmente los resultados de las investigaciones tecnológicas a desarrollarse. Se acordó mantener informado al Sr. Dyer.

The Hardwood Group

The Hardwood Group

4250 Golf Acres Drive
Charlotte, NC 28266
Tell: 704 394 9479
800 868 0291
Fax: 704 398 2162

CONTACTO: **Scott Sittler, Vicepresidente de Ventas**
ssittler@hardwoodgroup.com

Sitio Web: www.hardwoodgroup.com

Se visitaron las oficinas del Hardwood Group con la finalidad de dejarle al Sr. Sittler muestras de canelo. Se sabía que el estaba de vacaciones. Se aprovechó la visita para visitar la sala de exhibiciones y ventas que la compañía tiene contigua a sus oficinas y para recolectar una muestra de abedul.

DLH Nordisk Inc.

DLH Nordisk Inc.

2307 W Cone Blvd, Suite 200
Greensboro, NC 27408
Tel: 1 800 688 2882
1 336 852 8341
Fax: 1 336 852 1933

CONTACTO: **Christian Mengel, Vicepresidente**
Stewart Sexton, President
Cvm.us@dlh-group.com

Sitio Web: www.dlh-nordisk.com

El Sr. Mengel nos recibió cordialmente. Explicó que había vivido en Brasil, Asia y Europa. Confirmó que había recibido la información que se le envió antes de la visita y que, de acuerdo a lo conversado telefónicamente, tenía ideas específicas sobre posibles usos del canelo. Sin perder más tiempo revisó las muestras e indicó que no estaba equivocado y que en realidad deseaba que se cotizaran varios productos específicos en madera de canelo.

Producto 1 “Keep Safe” safety gate (puerta de seguridad baja tipo acordeón)

La madera usada para fabricar este producto esta siendo suplido por un fabricante en Indonesia. La madera usada para fabricar los componentes es agathis. El Sr. Mengel nos entregó un dibujo del producto, las especificaciones técnicas, contenido de un pedido específico típico y detalles del sistema de embalaje a ser usado. Esta información esta incluida al final de este apéndice.



Un paquete de componentes consta de 36 piezas (ver especificaciones). Un contenedor de 40' tiene capacidad para aproximadamente 6.200 paquetes de componentes. El volumen deseado inicialmente es un contenedor cada 45 días.

El destino del contenedor es la planta del fabricante que esta ubicada en Mount Sterling, Kentucky. El precio de referencia es US\$650/m³ CIF planta del fabricante.

El Sr. Mengel hizo cortas muestras del producto para la retención de los visitantes.

Se entregó información técnica de otro producto usado para otro tipo de puerta. El detalle de este producto esta disponible para su análisis.

Producto 2 Marco para pizarrón

El segundo producto es usado para enmarcar pizarrones que cuelgan en paredes de oficinas. La moldura es muy parecida a una de las muestras de canelo entregadas al Sr. Mengel, cosa que lo impresionó muy favorablemente.

El Sr. Mengel nos entregó un dibujo de cada uno de dos productos que el desea comprar y las especificaciones técnicas respectivas, copias de la cuales están disponibles para su análisis.

El primer producto puede fabricarse con madera FJ y es aceptable tener madera con mancha debido a que este producto se va a forrar con una lámina plastificada. El precio de referencia es US\$0,36 por pieza CIF New Jersey. Se requiere uno o dos contenedores por mes.

El segundo producto viene en largos de 179/16", 239/16", 359/16" y 499/16". Este producto debe fabricarse con madera libre de defectos y sin FJ. El producto fabricado de canelo competirá con producto fabricado de pino insigne. El precio de referencia es US\$500-510/m³ FOB puerto chileno. Se requiere uno o dos contenedores por mes.

Producto 3 "Baluster" - componentes torneados para escaleras y barandas

El Sr. Mengel entregó al consultor una muestra de un baluster, componente torneado que el importa en la actualidad. Esta muestra se le entregó al Sr. Gonzalo Hernández para que fuera llevada a Chile. El producto debe venir pintado desde la fábrica. No se conversaron detalles de precio ni volumen de demanda.

Producto 4 Mangos de escobas

Sin entrar en muchos detalles, el Sr. Mengel indicó gran interés en analizar la posibilidad de que se suplieran mangos de escoba fabricadas de madera de canelo. No se conversaron detalles de precio ni volumen de demanda.

Este producto debe tener, idealmente, **certificación FSC (Forest Stewardship Council) o equivalente.**

Producto 5 Tarugos

El ayudante del Sr. Mengel trajo una gran variedad de muestras de tarugos fabricados de maderas asiáticas en largos de 36" y 48" y de los diámetros especificados a continuación: 1/8", 3/16", 1/4", 5/16", 3/8", 7/16", 1/2", 5/8", 3/4", 7/8", 1", 1 1/8" y 1 1/4".



Las puntas de los tarugos están pintadas con un color diferente según el diámetro. Después de estudiar las características de estos productos se estimó que el canelo podría servir muy bien para este uso. No se conversó detalles de precio ni volumen de demanda, pero si se indicó que este producto se importaría en volúmenes suficientes para llenar un contenedor de 40’.

Este producto debe tener, idealmente, certificación FSC (Forest Stewardship Council) o equivalente.

El Sr. Mengel indicó que el estaría dispuesto a colocar una orden de un contenedor de 20’ con un productor de confianza sin incurrir en el gasto de un viaje a Chile siempre y cuando las muestras y la negociación del precio fueran aceptables.

Producto 6 “Wine racks” – estantes para guardar vinos

El Sr. Mengel entregó un listado de componentes que uno de sus clientes requiere para construir guarda vinos. Esta información esta disponible para su análisis.

Producto 7 “Threshold parts” (cubre junta)

Este producto ya había sido conversado con otros especialistas entrevistados y se había llegado a la conclusión de que el canelo era demasiado blando para este uso. A pesar de ello el Sr. Mengel quedó de enviarle, por correo electrónico al consultor y al Sr. Gonzalo Hernández, detalles técnicos del producto buscado.

La reunión tuvo que terminar sin poder conversar más detalladamente los diferentes temas debido a la necesidad de regresar a Charlotte, distante 160 Km. para embarcar en el avión de regreso a Vancouver y Chile respectivamente. El Sr. Mengel terminó la reunión agradeciendo la visita e indicando su deseo de recibir dos muestras completas del “Keep Safe” safety gate fabricadas con madera de canelo. El se encargaría de enviarlas a su cliente para someterlas a prueba, específicamente determinar su resistencia y toxicidad. Si el producto fuera aceptable al fabricante de las puertas, el Sr. Mengel viajaría a Chile para conversar directamente con el fabricante chileno, visitar su planta y negociar una primera orden del producto.



APENDICE II – Reglas de Clasificación de la “National Hardwood Lumber Association”



Terminología EE.UU. – Resumen Reglas Mínimas de Clasificación Nacional

FAS

Hardwood's best grade yields about 85-90% clear cuttings. Most boards are 6" and wider, 8' and longer. (Exception: Walnut is 5" and wider, 6' and longer.)

Rough FAS lumber is graded from the board's poorer side

FAS 1 FACE & BETTER

Subject to the same grading rule as FAS except that the board is graded from the better side and back side must grade at least No. 1 Common.

SELECTS & BETTER

Similar to FAS 1 Face & Better except that the minimum allowable board size is 4" and wider, 6' and longer. Backside may grade No. 1 Common or Sound.

SELECTS

4" and wider, 6' and longer. Better side grades FAS, reverse side grades No. 1 Common. Short and narrow boards are usually clear.

CLEAR 1 FACE SHORTS

4" and wider, 4'-7' long. For short clear cuttings - such as face frames and furniture parts.

NO. 1 COMMON "THRIFT GRADE"

3" and wider, 4' and longer. Yields over two-thirds clear cuttings. This economical grade contains less sap than the clearer grades. Stock is generally long with average widths. Walnut is an exception.

PRIME IMPORT QUALITY

Those woods which cannot be graded by NHLA rules carry the description Prime Import Quality. This term tells you that the wood is the best available in the world market. Western Pine Grade Rules

Select Grades

C & BETTER SELECT

A combination of the two highest recognized grades, allowing only minor imperfections.

D SELECT

Good practical grade, admitting only sound defects which cover smoothly with paint.

MOULDING STOCK



A special grade offered by a few mills, yielding more than 66 2/3% rippings 1" and wider, 10' and longer. Suitable for mouldings.

STANDARD SURFACED THICKNESS

LUMBER HARDWOODS

Rough Thickness Most Softwoods

4/4 S2S to 25/32"

5/4 S2S to 1 1/16"

6/4 S2S to 1 5/16"

8/4 S2S to 1 3/4"



Reglas de Clasificación de la “Nacional Hardwood Lumber Association” – Documento Completo

(Abrir el documento con el lector Acrobat)



Nombre de archivo: InfFinal - DemandaExt1.doc
Directorio: U:\profiles\angeloriquelme\Mis
documentos\Transformar\02C8FT-07-INNOVA_PRODUCION
Plantilla: U:\profiles\angeloriquelme\Datos de
programa\Microsoft\Plantillas\Normal.dotm
Título: 2
Asunto:
Autor: Cartwright
Palabras clave:
Comentarios:
Fecha de creación: 09/07/2003 17:13:00
Cambio número: 2
Guardado el: 09/07/2003 17:13:00
Guardado por: Jorge Cabrera
Tiempo de edición: 4 minutos
Impreso el: 07/09/2011 13:42:00
Última impresión completa
Número de páginas: 72
Número de palabras: 21.555 (aprox.)
Número de caracteres: 118.554 (aprox.)