

Hoja de datos de producto CBI:

Entarimado en Alemania

EJEMPLOS:

DECK DE MADERA TROPICAL



Fuente: novausawood.com

A pesar de la recesión económica y de algunos años de disminución de las importaciones y el consumo, el mercado alemán del entarimado de madera tropical se mantiene hoy estable y ofrece grandes oportunidades para los exportadores en los países en desarrollo. El entarimado de madera tropical es popular entre los consumidores alemanes, que aprecian sus características estéticas y de durabilidad. La certificación tiene una gran importancia en el sector del bricolaje, uno de los mercados finales más prometedores para los exportadores. Por tanto, el valor añadido a través de certificaciones así como la especial atención al diseño y el acabado serán críticos a la hora de acceder al mercado alemán del entarimado tropical.

ÍNDICE

| | |
|---|-----------|
| ■ Definición del producto | 2 |
| ■ Especificación de producto | 2 |
| ■ Requisitos del comprador | 3 |
| ■ Requisitos que debe cumplir | 4 |
| ■ Reglamento de la Madera de la Unión Europea (EUTR), que controla el origen legal de la madera..... | 5 |
| ■ Legislación específica alemana | 7 |
| ■ Requisitos adicionales | 9 |
| ■ Requerimientos de nicho | 11 |
| ■ Estadísticas comerciales y macroeconómicas | 11 |
| ■ Tendencias del mercado | 13 |
| ■ Canales y segmentos del mercado | 15 |
| ■ Precios | 17 |
| ■ Competencia | 18 |
| ■ Fuentes útiles..... | 19 |

DEFINICIÓN DEL PRODUCTO

El entarimado hace referencia a una superficie de madera plana o perfilada (antideslizante) modelada habitualmente para uso exterior y a menudo elevada del suelo. El entarimado de madera tropical se puede utilizar de diferentes maneras: como elemento del paisajismo, como alternativa a los patios de piedra o para extender las zonas de estar de la casa. La madera tropical se define como madera tropical no conífera de uso industrial que crece o se produce en los países situados entre los trópicos de Cáncer y Capricornio.

Para la clasificación del entarimado de madera tropical se utiliza el sistema armonizado (HS, por sus siglas en inglés). El principal código del HS utilizado es 4407, Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, incluso cepillada, lijada o unida por entalladuras múltiples, de espesor superior a 6 mm. Dentro de este grupo se utilizan los siguientes códigos para identificar las distintas especies:

- 4407.21 Caoba.
- 4407.22/23/24 Virola, Imbuia y Balsa.
- 4407.25 Dark Red Meranti, Light Red Meranti y Meranti Bakau.
- 4407.26 White Lauan, White Meranti, White Seraya, Yellow Meranti 4407.27 Sapelli.
- 4407.28 Iroko.
- 4407.29 Otra madera tropical especificada en la [nota de subtítulo 1](#) de los capítulos 44 y 4407.99.96 Otra madera tropical.

ESPECIFICACIÓN DE PRODUCTO

Calidad: Se pueden identificar dos tipos principales de entarimado en el mercado alemán sobre la base de su uso en el mercado final:

- El entarimado de madera dura antideslizante representa un gran mercado en Alemania, donde los jardines son habituales y la jardinería es una afición popular.
- El entarimado de madera dura no antideslizante representa un mercado mucho más pequeño y es utilizado por las empresas de construcción para diferentes usos (p. ej. puentes).

Especies principales: El mercado alemán de entarimado tropical presenta una gran diversidad en lo que respecta a las especies. Aunque las maderas de Ipé y Bangkirai se cuentan entre las especies tropicales más populares, hay otras que se utilizan para la fabricación de entarimado. Las utilizadas con mayor frecuencia son:

- Bangkirai, Kayu Batu (Asia Sudoriental) y
- Cumaru, Ipé, Jatoba, Massaranduba, Tatajuba (Sudamérica)

Dimensiones: Las dimensiones más frecuentes de las tablas de entarimado en el mercado alemán son:

- Longitud: 180 cm, 210 cm, 240 cm, 270 cm, 300 cm, 330 cm y 360 cm
- Anchura: 14,3 cm y 14,5 cm
- Grosor: 18,2 mm (antideslizante) y 13 mm (no antideslizante)

Colores: El consumidor alemán da preferencia a la madera de jardinería y entarimado de color marrón rojizo, a la que se asocia con la durabilidad.

Tipos de embalaje: Los pedidos se suelen transportar y contar por número de contenedores (20 pies o 40 pies). Para el envío se suelen utilizar contenedores Dry Cargo (de carga seca) definidos como 20'GP (General Purpose, contenedor de uso general), 40'GP y 40'HQ (High Cube, alto volumen).

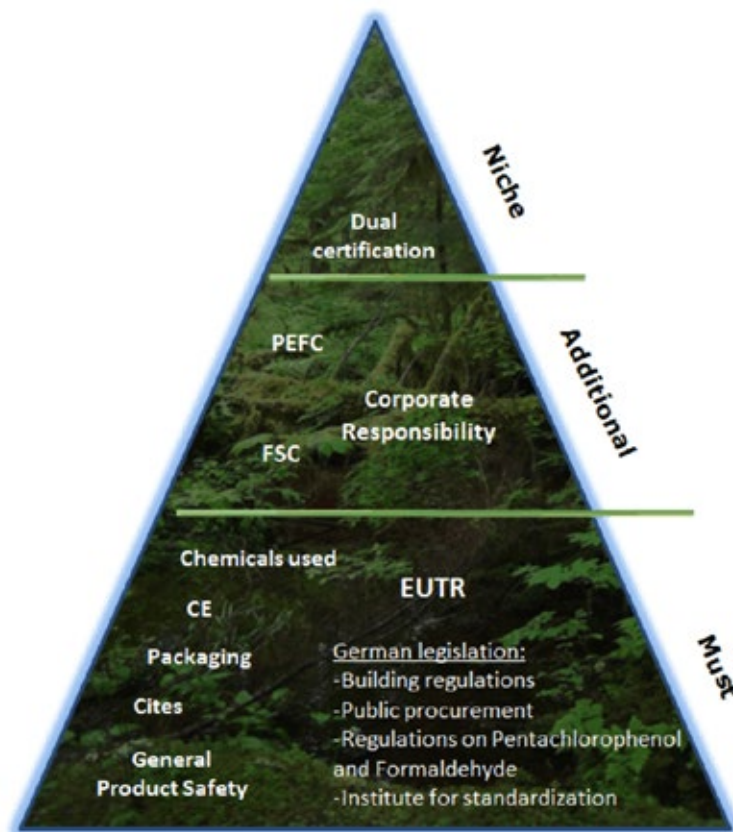
- Si la densidad de su producto de madera es muy elevada, y si el volumen del pedido es bajo, se recomienda el uso de contenedores 20'GP. Si el volumen es grande, se recomienda el uso de contenedores 40'GP.
- **Entarimado atado:** entarimado de diversas longitudes unido en atados de longitudes promedio.
- **Entarimado anidado:** entarimado de diversas longitudes atado de forma continua por los extremos.

Etiquetado: Las etiquetas para el entarimado de madera deberían incluir lo siguiente: Información que describa el entarimado de madera, país de origen, especie (nombre comercial común), cantidad, datos del proveedor (nombre de la empresa, nombre del proveedor), información sobre el cumplimiento con la legislación nacional e información sobre etiquetas de sostenibilidad.

REQUISITOS DEL COMPRADOR

Esta sección de requisitos del comprador está dividida en tres partes; los requisitos que **debe** cumplir para exportar, los requisitos adicionales que **podría** cumplir y los requisitos de nicho que **puede** cumplir. Para más datos, lea el documento de la CBI con carácter más general en ["requisitos que su producto deberá cumplir"](#).

FIGURA 1: TODOS LOS REQUISITOS DEL COMPRADOR EN UNA FIGURA.



Fuente: FSG

REQUISITOS QUE DEBE CUMPLIR

Seguridad y responsabilidad generales del producto:

La [Directiva general sobre seguridad de los productos](#) se aplica a todos los productos de consumo de la UE. La obligación de cumplimiento será en principio responsabilidad de las empresas de la UE que coloquen el producto acabado en el mercado. Sin embargo, a menudo piden a sus proveedores que cumplan con los requisitos dados. También existe una legislación específica no relacionada con productos sobre la [responsabilidad](#) que se aplica a todos los bienes comercializados en la UE.

CONSEJO:

- Para comprender mejor las razones que subyacen en las confiscaciones de productos por las autoridades aduaneras de la UE, consulte la [base de datos RAPEX](#) de la UE. Trate de identificar las formas más comunes de incumplimiento de los proveedores de la UE y evalúe sus propios riesgos. Esta estrategia puede servir de base para subsanar cualquier deficiencia de suministro antes de acceder al mercado de la UE, evitando así su rechazo en la frontera.

Marca CE para los productos de madera empleados en la construcción:

El entarimado de madera incorporado permanentemente a la construcción deberá contar con la marca CE. La marca CE demuestra que los productos cumplen con los requisitos armonizados en lo que respecta a la resistencia mecánica, estabilidad, seguridad en caso de incendio, higiene y medio ambiente. Desde julio de 2013, los fabricantes de productos de construcción terminados deben proporcionar una [declaración de rendimiento](#) (DoP, por sus siglas en inglés). El requisito CE solo se le aplicará cuando se trate de un país en desarrollo proveedor de paneles de entarimado **terminados** a la UE. Como proveedor de **piezas**, solo tendrá que proporcionar información acerca de las características esenciales de su producto a su comprador.

CONSEJOS:

- Para una explicación de las características esenciales de los productos, consulte el Capítulo 1.3 de la [Guía del fabricante sobre la normativa de productos de construcción y su implementación](#).
- Para leer más acerca de la [marca CE de los productos de construcción](#), consulte el servicio Export Helpdesk de la UE.

REGLAMENTO DE LA MADERA DE LA UNIÓN EUROPEA (EUTR), QUE CONTROLA EL ORIGEN LEGAL DE LA MADERA:

Toda la madera importada en la UE deberá provenir de fuentes legales verificables. Los compradores de la UE que coloquen madera o productos de madera en el mercado deberán mostrar diligencia debida. Esto se realiza en contratos mayores o con cada contenedor que envíe. Además, el EUTR obliga a los operadores a demostrar la trazabilidad de sus productos hasta su origen. Esto significa que, si los proveedores suministran madera legal pero no pueden proporcionar garantías bien documentadas de su legalidad, no podrán suministrar al mercado de la UE. La forma más sencilla de demostrar el cumplimiento es a través de un sistema voluntario de verificación de la legalidad o certificación de la gestión forestal sostenible (p. ej. FSC).

El EUTR forma parte del plan de acción de Aplicación de las leyes, gobernanza y comercio forestales (FLEGT, por sus siglas en inglés). Otra parte del plan son los Acuerdos de asociación voluntarios (VPA, por sus siglas en inglés). Se trata de acuerdos comerciales voluntarios entre la UE y países exportadores de madera. En caso de que un país en concreto implemente por completo su plan de control nacional, recibirá una licencia FLEGT de la UE y toda la madera exportada desde dicho país se considerará legal. Sin embargo, cabe destacar que la FLEGT no demuestra la sostenibilidad ni aborda la deforestación; solo acredita la legalidad.

En este momento, los compradores de la UE consideran que la certificación de sostenibilidad es **importante** y el EUTR es **esencial**. Los consumidores no pedirán productos menos sostenibles en el futuro una vez que se les informe sobre la diferencia entre "legal" y "sostenible" (fuente: feedback de 17 importadores durante sus reuniones y cuestionario online de 2015). Desde la perspectiva de los proveedores de los países en desarrollo, las normativas EUTR se consideran complicadas y caras, por lo que representan una amenaza para las importaciones provenientes de dichos países.

Situación actual: la implementación del EUTR se encuentra todavía en su fase inicial. En muchos estados miembro de la UE, la monitorización del comercio con madera ilegal es todavía insuficiente. En lo que respecta al suministro, en el momento de elaboración de este documento (enero de 2016), hay nueve países en desarrollo en la etapa final de implementación y otros nueve en la de negociación. Ninguno de ellos ha alcanzado la etapa de concesión de licencia FLEGT (comprobar el estado actual en [EU-EFI](#)). Por tanto, desde la implementación de EUTR, todavía no ha entrado en la UE madera con licencia FLEGT. Hay informes que indican que a finales de 2015, Indonesia y Ghana habrán implementado por completo su sistema de garantía de legalidad FLEGT, si bien han sufrido ya varios retrasos al respecto. Independientemente de estas deficiencias, la mayor parte de los grandes compradores profesionales cumplen los requerimientos del EUTR y están pidiendo a sus proveedores que demuestren el origen legal de la madera. El cumplimiento es especialmente común en los países del Norte y el Oeste de la UE, donde existe un fuerte compromiso hacia la legalidad y sostenibilidad. Sin embargo, en estas regiones (más pequeñas), los compradores también pueden ser menos proactivos y no ofrecer todavía un cumplimiento íntegro. Lo que ha ocurrido desde la implementación del EUTR es que la cadena de suministro de la madera se ha vuelto más transparente. Este hecho ya ha tenido como resultado grandes mejoras en los controles de legalidad y en el desempeño medioambiental y social general de sus sectores de la madera y la silvicultura. Podría llevar todavía algún tiempo, pero la UE avanzará hacia una implementación más estricta del EUTR.

CONSEJOS:

- Con la implementación del EUTR, la UE es menos que nunca un mercado para la venta incidental. En caso de que decida seguir vendiendo al mercado de la UE, no olvide que la garantía de legalidad constituye un aspecto esencial del comercio junto con el precio y la calidad. Más información en el [Documento de guía para el EUTR](#).
- Lea más acerca del [control de la madera y los productos de madera ilegales](#) en el Export Helpdesk de la UE.
- La [Federación Europea del Comercio de la Madera](#) y [la FLEGT de la UE](#) proporcionan actualizaciones regulares acerca del estado de implementación del EUTR.
- Para establecer relaciones comerciales a largo plazo, se aconseja a los proveedores que no esperen a que el EUTR y el sistema FLEGT estén en pleno funcionamiento, sino que sean proactivos y garanticen una total transparencia y fuentes legales y que tomen sus propias medidas cuando sea necesario.
- El EUTR se implementa por completo en Alemania, y se realizan inspecciones. Más información [aquí](#).

CITES

Si suministra especies de madera en peligro enumeradas en la CITES (Convención internacional sobre el comercio de especies en peligro), deberá obtener un permiso CITES. Con un permiso CITES cumplirá automáticamente los requerimientos del reglamento de la UE sobre madera (EUTR) y su madera se considerará obtenida legalmente.

CONSEJO:

- Para comprobar si su madera está incluida en la lista CITES, consulte los Anexos A, B y C del [Reglamento CITES](#). Dado que la lista se actualiza regularmente, asegúrese de consultar la versión más reciente del reglamento (véase la versión consolidada).

Productos químicos en la madera:

El arsénico, la creosota y el mercurio son conservantes que se pueden emplear para evitar la putrefacción y mejorar la durabilidad de la madera especialmente destinada a las aplicaciones exteriores como el entarimado. La UE no permite el uso de estos conservantes, salvo en productos como la madera utilizada en instalaciones industriales o traviesas de ferrocarril. También existen restricciones a los productos de madera tratados con determinados aceites, pegamentos, barnices y lacas que puedan contener sustancias nocivas. Por ejemplo, los artículos pintados no se deberán colocar en el mercado si la concentración de cadmio es mayor o igual al 0,1% del peso de la pintura del artículo pintado.

También existen restricciones de la UE sobre el uso de productos químicos en el procesamiento. El reglamento **REACH** (registro, evaluación y autorización de sustancias y preparados químicos) establece requisitos para el uso de productos como aceites, barniz y laca que pudieran contener sustancias nocivas. El entarimado tratado con determinadas sustancias como el arsénico y el cromo no podrá ser importado.

Esta legislación no se aplica fuera de la UE, pero los compradores implementan cada vez más prácticas sostenibles en sus propias empresas y en sus cadenas de suministro. Por tanto, pueden pedirle que cumpla estos requerimientos en relación con el uso de productos químicos durante el procesamiento y la producción (p. ej. compuestos orgánicos volátiles [VOC] utilizados en revestimientos, el formaldehído y el pentaclorofenol).

CONSEJOS:

- Pregunte a los compradores si aplican políticas especiales en relación con los productos químicos y cuáles son los requisitos específicos para los proveedores.
- Consulte más información sobre la forma de reducir los VOC en la [página web de la UE sobre la reducción de las emisiones y la sustitución de los disolventes](#).
- Consulte el [Export Helpdesk de la Unión Europea](#) para determinar la forma en que el REACH le afecta.
- Para más información sobre la restricción de sustancias específicas, consulte el Anexo XVII del [Registro, evaluación y autorización de sustancias y preparados químicos \(REACH\)](#). Consulte además la página web de la UE para más información sobre el REACH.
- Lea también el documento de la CBI en "[requisitos que su producto deberá cumplir](#)".

Requisitos generales del embalaje:

También existe una legislación específica no relacionada con productos sobre el embalaje ([Directiva 94/62/CE](#)) que se aplica a todos los bienes comercializados en la UE. El ámbito del reglamento es la introducción de medidas destinadas a reducir el riesgo de transmisión de plagas asociadas al material de embalaje de la madera en bruto. Todo el material de embalaje de madera (sobre todo palés) que utilice deberá mostrar el logotipo de **ISPM 15 y su número de identificación único (si produce usted mismo el material de embalaje)**. **Si no produce el material usted mismo, deberá comprar el material a un productor de su país con licencia. Consulte el documento de la CBI sobre los [requisitos del comprador](#).**

LEGISLACIÓN ESPECÍFICA ALEMANA

Aunque hay muchas normativas de toda la UE implementadas por los estados miembros (véase más arriba), también hay legislación aplicable específica de cada país. El propósito es que muchas de estas leyes específicas de cada país sean sustituidas gradualmente por la legislación de la UE.

Normativas alemanas sobre construcción:

Los productos utilizados en proyectos de construcción deberán cumplir las normativas alemanas sobre construcción, que determinan la forma en que los productos podrán ser diseñados y contruidos a fin de cumplir los requerimientos de la ley de ordenación territorial. Esto se organiza por cada uno de los estados federales alemanes, que promulga su propia normativa sobre construcción (Bauordnungsrecht). Sin embargo, la mayoría de los estados han adoptado un reglamento modelo sobre construcción promulgado por los ministerios estatales, que también contempla cierta normalización en este campo.

CONSEJO:

- El entarimado de madera tropical destinada al mercado de la construcción deberá cumplir las normativas de construcción adoptadas por los estados alemanes. Consulte las [Normativas alemanas sobre construcción](#) para ver enlaces y normas aplicables a cada uno de los estados federales alemanes.

Marca “U”:

La marca “U” indica que un producto de construcción cumple los requisitos legales mínimos. Las normativas técnicas sobre los métodos y productos de construcción se definen a través de las normativas de los estados federales alemanes y publicados en las listas de normas sobre construcción. Se trata de un requisito obligatorio de los productos de construcción comerciales.

CONSEJO:

- Para más información, consulte el [Procedimiento de aprobación para la evaluación de los productos de construcción en relación con la salud](#). Además, se recomienda que contacte con sus compradores alemanes, que le podrán proporcionar más información técnica.

Reglamentos alemanes sobre el pentaclorofenol y formaldehído:

En Alemania, la Normativa sobre productos químicos del 13 de octubre de 1993 (título original: Chemikalien-Verbotsverordnung – ChemVerbotsV) establece que la importación y comercialización de productos quedarán prohibidas si estos contienen más de 5 ppm de las siguientes sustancias: PCP, pentaclorofenato de sodio y todas las demás sales de pentaclorofenato. Estas sustancias se utilizan para conservar el entarimado de madera y protegerlo contra los hongos y las bacterias.



Además, Alemania ha prohibido la comercialización de paneles de madera, revestidos o no, si la emisión de formaldehído del panel supera los 0,1 ml/m³ (ppm) en sala de pruebas. Tenga en cuenta que no podrá comercializar entarimado con contenido en cartón de fibra que no cumpla con el límite antes mencionado.

Contratación pública:

El Gobierno federal alemán emitió una instrucción conjunta sobre adquisiciones de productos de madera en 2011. El gobierno federal apoya la certificación de bosques de gestión sostenida y solo utilizará madera certificada en sus medidas de contratación. Los productos de madera adquiridos por la administración Federal deberán demostrar su procedencia de fuentes sostenibles. El licitador deberá acreditar este hecho mediante la presentación de un certificado FSC, PEFC o equivalente. Los certificados equivalentes se aceptan si el licitador puede demostrar que se han cumplido los criterios FSC o PEFC aplicables en el país de origen correspondiente.

CONSEJOS:

- Los exportadores de países en desarrollo que deseen suministrar entarimado de madera tropical al Gobierno federal deberán cumplir los requisitos de sostenibilidad adoptados a partir de 2011. Los documentos de esta política se podrán descargar en la página web del Ministerio Federal de Alimentación, Agricultura y Protección del Consumidor: [Adquisición de madera del ministerio Federal de Alimentación y Agricultura](#).
- También existe una plataforma web para toda la UE sobre [contratación pública sostenible](#) en la que se detalla el estado de cada país.

REQUISITOS ADICIONALES

Responsabilidad corporativa:

Las empresas también se enfrentan a problemas diferentes al del origen de la madera. Los compradores alemanes cada vez prestan mayor atención a sus responsabilidades corporativas en relación con el impacto social y medioambiental de sus negocios. Esto también afecta a comerciantes y procesadores. Son cuestiones importantes el respeto de los derechos de los indígenas, los derechos del propietario, el desempeño medioambiental, el respeto a la legislación laboral y las condiciones de trabajo saludables y seguras. Muchas empresas europeas del sector maderero cuentan con políticas que abordan estas cuestiones, y los proveedores podrían tener que verificar que determinadas políticas se están implementando (certificaciones y normativas). También se podría exigir a los proveedores que acaten un código de conducta o que firmen declaraciones de proveedor para garantizar el cumplimiento de las leyes y normativas locales aplicables, los estándares mínimos del sector, la [Organización internacional del trabajo \(OIT\)](#) y las convenciones de la ONU.

CONSEJOS:

- Instruya a sus empleados sobre la forma de incrementar la eficiencia y reducir los desechos y las emisiones. Para más información sobre estos aspectos, lea [El procesamiento de la madera y la fabricación de muebles: hoja de datos y guía de recursos para una producción más limpia](#)
- Consulte la hoja de datos de [gestión de salud y seguridad](#) en el sector maderero en la Federación Internacional de Trabajadores de la Construcción y la Madera (BWI).
- Consulte la [Guía para la menor emisión de polvo](#) de la Federación Europea de Trabajadores de la Construcción y la Madera para reducir la presencia de polvo de madera en el lugar de trabajo.
- Pregunte a su comprador de la UE acerca de su política de proveedores en relación con las normativas laborales. No olvide comprobar la forma en que dichas normativas se monitorizan y/o evalúan.
- Investigue las posibilidades de implementación de la certificación de sostenibilidad para una mejora continua de los procesos: [ISO 14000](#) (medio ambiente), [OHSAS 18001](#) (salud y seguridad) y [SA8000](#) (normativas laborales) son algunos ejemplos específicos de dichas certificaciones.

Gestión forestal sostenible:

La madera de producción sostenible va mucho más allá de los aspectos legales. La sostenibilidad abarca elementos de la gestión relativos a las calidades ecológicas, económicas, sociales, de crecimiento y de obtención.

La gestión forestal sostenible se ha convertido en algo habitual en el mercado de la madera no tropical. Aunque la cuota de madera certificada está creciendo, el mercado de la madera tropical avanza a un ritmo más lento. Al mismo tiempo, la gestión forestal sostenible resulta especialmente relevante para la madera tropical debido a las preocupaciones relacionadas con la deforestación y el calentamiento global.

Existen dos certificaciones principales que cubren la gestión forestal sostenible: [FSC](#) y [PEFC](#). Por el momento, FSC es el sistema más extendido para la certificación de bosques de madera tropical. La cuota de mercado de la madera y los productos de madera de fuentes sostenibles es alta, especialmente en los mercados del Norte y el Oeste de la UE. Sin embargo, la cuota es más baja para la madera tropical que para la madera no tropical.

CONSEJOS:

- Para comprender mejor la gestión forestal sostenible, consulte los principios y criterios rectores de [FSC](#) y [PEFC](#).
- Tenga en cuenta que, como proveedor de madera con certificación de sostenibilidad, deberá adquirir un certificado de cadena de custodia (CdC). Como tal, asegúrese de dirigirse solo a compradores que cuenten con un certificado CdC. Los compradores no certificados no tienen permitida la venta de madera certificada.
- Descubra lo que es necesario para la certificación CdC. La página web de la Red Global de Comercio Forestal (GFTN) proporciona una [hoja de ruta](#) para la certificación.
- Para encontrar compradores (p. ej. importadores, procesadores y minoristas) y proveedores europeos o locales de madera y productos de la madera certificados, consulte el [Mercado global de FSC](#) y la [base de datos de PEFC](#).

Instituto alemán de normalización – DIN y Comité alemán de práctica normalizada (ANP):



El [DIN](#) (Instituto alemán de normalización) trata de organizar y moderar la normalización en Alemania. Mediante acuerdo con el gobierno Federal alemán, DIN constituye el organismo reconocido de normalización a nivel nacional que representa los intereses alemanes en las organizaciones de normalización europeas e internacionales. En la actualidad, DIN cuenta con 11 normas y especificaciones relacionadas con la madera tropical y alrededor de 60 sobre el entarimado.

El Comité alemán de práctica normalizada ([ANP](#)) se inscribe en DIN y constituye una red de 12 grupos regionales y 3 grupos nacionales por proyecto/sector. Está formado por 400 gestores de normalización activos que colaboran en la discusión de la situación actual y la resolución de problemas específicos. El ANP facilita el intercambio de ideas entre los gestores de normalización y expertos del mundo de la normalización.

Mapa de normalización del ITC:

Consulte el [Mapa de normalización](#) del Centro de Comercio Internacional, una herramienta online que proporciona una amplia información acerca de más de 130 normas voluntarias de sostenibilidad y otras iniciativas similares que abordan asuntos como los códigos de conducta relevantes para su producto, revisa las características principales de las normas y códigos seleccionados y coteja los requerimientos de las diferentes normativas. Además, puede evaluar el desempeño de su empresa con respecto a los requerimientos normativos en un módulo de autoevaluación y generar un “informe de diagnóstico de sostenibilidad” propio de su empresa, que podrá compartir a continuación con la comunidad empresarial. Consulte los [vídeos sobre el mapa normativo](#) para ver cómo el mapa normativo le puede ayudar a determinar qué iniciativas podrían resultarle útiles.

REQUERIMIENTOS DE NICHOS

Certificación doble (FSC y Comercio justo):

Los pequeños propietarios y comunidades se enfrentan a menudo a una dura competencia en el mercado global de la madera. FSC trata de diferenciar productos provenientes de comunidades y pequeños propietarios existentes en el mercado. La certificación doble de FSC y Comercio justo se ha probado y está disponible. Además de las prácticas de gestión forestal sostenible (FSC), se presta especial atención a las condiciones sociales en las zonas de producción (Comercio justo). La madera FSC/Comercio justo se vende con una prima de Comercio justo que proporciona un 10% de valor añadido a la madera comprada a los comunidades certificadas de pequeños propietarios. El mercado para la Certificación doble parece pequeño.

CONSEJO:

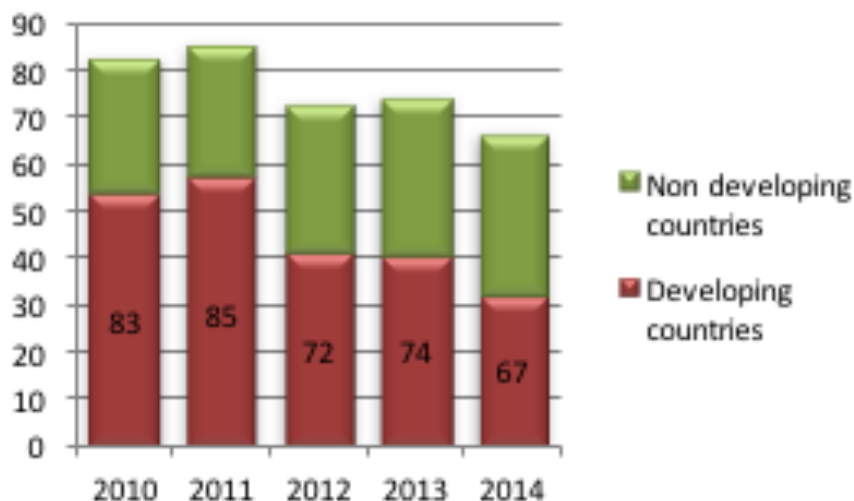
- Para más información sobre la certificación doble, consulte la [página web](#) de FSC.

ESTADÍSTICAS COMERCIALES Y MACROECONÓMICAS

Esta sección proporciona una panorámica del mercado alemán del entarimado de madera tropical en el período comprendido entre 2010 y 2014. Los datos sobre el comercio del entarimado de madera tropical están tomados de Eurostat. Se pueden encontrar más estadísticas en el documento de la CBI "[¿Cuál es la demanda de madera tropical?](#)".

Importaciones: estabilización gradual:

FIGURA 2: IMPORTACIONES DE ENTARIMADO TROPICAL DESDE LOS PAÍSES EN DESARROLLO (31 PAÍSES PROVEEDORES DE MADERA) Y DESARROLLADOS EN MILLONES DE EUROS.



Fuente: Eurostat (2015)

Durante el período comprendido entre 2010 y 2014, las importaciones dirigidas a Alemania disminuyeron ligeramente, situándose cerca de los 67 millones de euros en 2014. Sin embargo, la disminución resulta insignificante, lo que indica una estabilización de las importaciones alemanas. La evidencia de la recuperación económica todavía no se ha traducido en un crecimiento de la demanda de productos de madera en el sector de la jardinería.

La implementación estricta del EUTR también podría afectar a las importaciones de madera tropical, dado que Alemania ha bloqueado activamente no solo las importaciones de madera ilegal, sino también las de la madera legal no verificable. En 2014, el gobierno alemán confiscó un cargamento de troncos africanos debido a una presunta violación de la ley (ITTO, 2014).

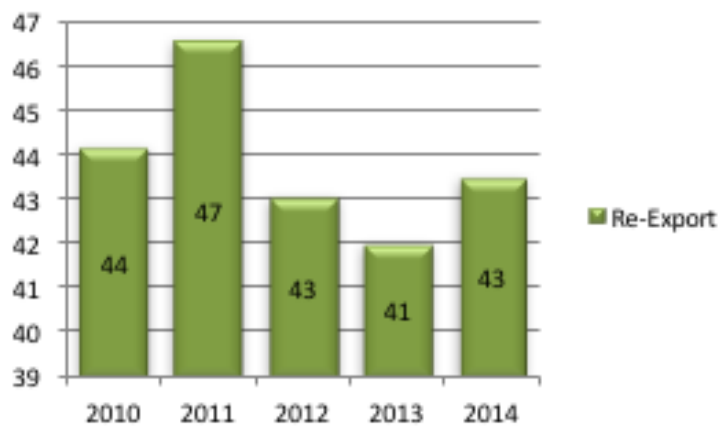
Los países en desarrollo juegan un papel importante en el mercado alemán del entarimado tropical, si bien Alemania también suele comprar muchos productos de madera a otros países de la UE (especialmente los Países Bajos y Bélgica). En 2014, las importaciones de países en desarrollo representaron un 48 % de las importaciones totales, lo que supuso una disminución moderada en comparación con 2010. El mayor proveedor en desarrollo de entarimado de madera a Alemania fue Malasia, que representó casi el 44 % del total de las importaciones. Otros países en desarrollo proveedores fueron Camerún (18 %), Ghana (19 %) y Brasil (4 %). Otros proveedores emergentes incluyen países como Indonesia (4 %).

CONSEJO:

- La competencia entre los países en desarrollo será feroz, por lo que se recomienda que diferencie sus productos. De este modo, se recomienda la exportación de entarimado de mayor valor añadido centrándose, por ejemplo, en otras especies o estilos de moldeado para diferenciarse de sus competidores.

Reexportaciones: flujo estable a otros mercados maduros:

FIGURA 3: REEXPORTACIÓN DE ENTARIMADO TROPICAL EN MILLONES DE EUROS.



Fuente: Eurostat (2015).

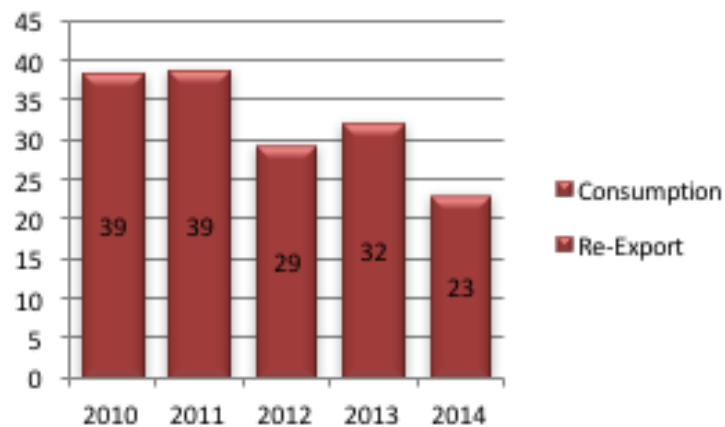
Las reexportaciones alemanas siguen la tendencia de las importaciones, pero se incrementaron en 2014 hasta alcanzar una cantidad cercana a los 43 millones de euros. La mayor parte de las exportaciones alemanas de 2014 estuvieron dirigidas a otros mercados europeos maduros, como los de los Países Bajos (17 %), el Reino Unido (17 %) y Austria (6 %). Cabe señalar que la producción de entarimado tropical no se realiza en Alemania. Por tanto, el valor de las exportaciones indica el valor de las reexportaciones de entarimado de madera procesado a otros países europeos.

CONSEJO:

- Dado que Alemania es un centro neurálgico de comercio, también puede diseñar una estrategia que lo considere un punto de entrada que sirva como acceso a otros países europeos.

Consumo: disminución:

FIGURA 4: CONSUMO DEL ENTARIMADO TROPICAL EN MILLONES DE EUROS (EL CONSUMO SE CALCULA COMO IMPORTACIONES-EXPORTACIONES).



Fuente: Eurostat (2015)

El consumo de entarimado tropical disminuyó entre 2010 y 2014. En 2014, el consumo alemán de entarimado de madera tropical ascendió a casi 23 millones de euros. De acuerdo con la Federación alemana de la madera, los ingresos en el sector de la madera para jardín mostrarán un incremento en 2015 (las cifras todavía no están disponibles). Al mismo tiempo, se espera que el PIB y la confianza del consumidor muestren el mismo incremento. Esta evolución afectará positivamente al consumo de estos productos, estrechamente vinculados a la evolución del sector de la madera para jardinería.

CONSEJO:

- Asegúrese de promocionar bien su producto. El entarimado de madera se utiliza en exteriores. Por tanto, se debería hacer énfasis en las calidades relativas a la durabilidad, la resistencia al agua, la resistencia a los hongos e insectos, etc.

TENDENCIAS DEL MERCADO

Un cambio hacia la sostenibilidad:

Alemania es uno de los pioneros de la sostenibilidad. Es uno de los países de la UE que ha establecido ya una política de contratación pública e implementado por completo el Reglamento UE sobre la Madera. Lea una actualización completa [aquí](#). En el sector del entarimado de madera tropical, la sostenibilidad está cobrando importancia. Por ejemplo, la gran cadena de bricolaje [OBI](#) se ha comprometido a vender productos de madera de obtención sostenible y aboga de forma activa por los productos con certificación FSC. Otras cadenas minoristas y el gobierno alemán han desarrollado también criterios de contratación sostenible que hacen referencia a los criterios FSC o a criterios de sostenibilidad similares. Por tanto, la demanda de entarimado **sostenible** está creciendo.

CONSEJO:

- Si suministra entarimado de madera tropical certificada, asegúrese de dirigirse a compradores que dispongan de un certificado de Cadena de Custodia (CdC). Para más información, puede consultar las bases de datos de [FSC](#) y la [base de datos](#) de PEFC.

Lenta recuperación en los mercados de construcción:

El período de recesión económica tuvo como resultado una caída en el mercado de construcción alemán, que solo ahora se recupera lentamente. Durante el mismo período, el mercado de renovaciones solo se vio afectado ligeramente por la recesión. Los signos de recuperación son claramente visibles en Alemania, que sigue siendo el mayor mercado de productos de madera (por gasto del consumidor). Alemania alberga algunos de los mayores comercios de bricolaje de Europa, tales como [OBI](#) y [Bauhaus](#), que continúan su expansión por Europa Central y Oriental.

CONSEJO:

- Añadir valor a su producto le ofrecerá mayores oportunidades. Podrá consultar especificaciones más detalladas sobre los diferentes productos de madera en la UE en las diferentes [hojas de datos sobre madera y productos de madera tropicales](#) de la CBI.

Oportunidades para las especies menos conocidas (EMC):

Los consumidores alemanes están especialmente interesados en las diferentes especies de madera que existen y sus diversas aplicaciones técnicas. A su vez, influidos por la recesión económica, muchos fabricantes que utilizaban especies tropicales están pasando a utilizar especies más baratas, especialmente en aplicaciones pintadas/teñidas. Esto puede representar una oportunidad para los exportadores que comiencen a suministrar más especies no convencionales. Los importadores alemanes experimentan con especies menos conocidas, pero lo hacen con precaución. Esto se debe principalmente a que los consumidores se centran más en los aspectos estéticos del entarimado de madera (colores, olores, etc.). Los importadores alemanes trabajan en busca de un equilibrio entre las tendencias de los consumidores y las características de calidad reales de la madera, a fin de ofrecer la combinación perfecta para sus consumidores. Especies como la Garapa y la *Mandioqueira* son ejemplos representativos de este hecho.

CONSEJO:

- Busque productos de madera existentes en el mercado y considere la forma de hacerlos más baratos o mejores en comparación con otras especies y el modo en que puede mejorar las especificaciones técnicas.

Innovación en el sector maderero y alternativas sustitutivas de madera:

Una de las consecuencias de los requisitos más estrictos de las importaciones de madera tropical es la innovación, y en particular la innovación en las alternativas de madera. Las empresas encuentran muy difícil y a menudo muy caro cumplir normativas más estrictas como la de la legalidad de la madera. Por tanto, los compradores alemanes están cambiando paulatinamente hacia las alternativas de madera. En Alemania, la madera [modificada térmicamente](#), así como la madera sólida secada artificialmente, están cobrando popularidad ([WoodGermany](#), 2014). Otro ejemplo es la madera maciza para la construcción ([KVH®](#)), que es una viga de madera maciza secada al horno y a menudo unida por entalladura múltiple seleccionada conforme a su resistencia. El compuesto de madera plástica ([WPC](#)) es otro ejemplo de alternativa de la madera con una gran popularidad en el mercado alemán del entarimado. En comparación con la madera convencional, cumple requisitos más altos de durabilidad y humedad.

CONSEJO:

- La madera tropical presenta diferentes aplicaciones, y para promocionarla con éxito se requiere creatividad e innovación. Trate de añadir valor a su producto antes de exportarlo prestando especial atención a su diseño y a las cualidades específicas de las especies tropicales. Esto le beneficiará tanto a usted como a la imagen de su país en el sector maderero.

Para una panorámica más general de las tendencias del mercado de los productos de madera tropical, consulte [Tendencias de la madera y los productos de madera tropicales de la CBI](#).

CANALES Y SEGMENTOS DEL MERCADO

Esta sección presta especial atención a las evoluciones más importantes que dan forma a la cadena de valor del entarimado de madera tropical en Alemania y sus consecuencias para los exportadores de países en desarrollo. Para más información sobre los segmentos y canales del mercado de la madera tropical, consulte [Canales y segmentos del mercado de madera y productos de madera tropicales de la CBI](#).

La cadena de valor añadido para el entarimado tropical en Alemania no presenta diferencias significativas con respecto al sector maderero tropical en general. Los exportadores de entarimado tropical de los países en desarrollo suelen vender sus productos a importadores y mayoristas del mercado alemán. El entarimado se distribuye a través de minoristas y tiendas de bricolaje (como [Hornbach](#)) y empresas de construcción, en su mayor parte en forma de producto terminado.

Los canales comerciales de los productos de madera tropical como el entarimado han cambiado drásticamente en años recientes. En primer lugar, la influencia del comercio electrónico ha convertido las ventas de madera en un proceso mucho más rápido y abierto. Y lo que es más importante, las demandas de legalidad y sostenibilidad han tenido como resultado la reducción de las cadenas de suministro, lo que ha hecho disminuir el número de agentes activos en el comercio de madera tropical.

FIGURA 5: ESTRUCTURA COMERCIAL PARA EL ENTARIMADO DE MADERA TROPICAL.



Fuente: FSG

Segmentos:

El mercado del entarimado de madera tropical en Alemania se puede dividir en dos segmentos: empresas de construcción y minoristas que suministran directamente a los consumidores domésticos y a las pequeñas empresas.

Oportunidades en el segmento minorista:

La recesión económica afectó profundamente a la construcción. En consecuencia, los consumidores renunciaron a la construcción de nuevas casas; prefirieron renovar sus casas y a menudo lo hicieron ellos mismos, sin contratistas. Esta situación tuvo como resultado la mayor popularidad del sector del bricolaje, que está experimentando un boom en Alemania. Alemania alberga algunos de los mayores comercios de bricolaje de Europa, tales como [OBI](#) y [Bauhaus](#), que continúan su expansión por Europa Central y Oriental, y ofrece grandes oportunidades para los productos terminados y semiterminados fáciles de instalar. Por ello, el segmento minorista representa su mejor opción de venta en este momento.

CONSEJOS:

- Los productos que no requieren un gran procesamiento tras su importación ofrecen márgenes más elevados. Es importante haber acordado con su comprador el tamaño y las especificaciones de diseño.
- El entarimado destinado al mercado minorista requiere una fácil instalación. Los materiales de construcción que requieren instalación profesional se suelen encontrar en canales mayoristas.
- Si suministra productos de madera tropical con certificación de sostenibilidad, Alemania es el país ideal para exportar su producto. El mercado alemán es un gran mercado de productos de madera certificados, que ofrecen mayores márgenes de beneficios en comparación con los no certificados.
- Los requerimientos cada vez más estrictos sobre las importaciones de madera tropical han influido en el suministro de esta madera, que se ha ido reduciendo. Los importadores alemanes encuentran difícil conectar con el proveedor adecuado, ya que solo entre un 5% y un 10% de los proveedores de madera tropical están certificados. Por tanto, tratan de establecer cooperaciones a largo plazo a fin de asegurar el suministro. Por ello, asegúrese de contar con la posibilidad de establecer relaciones a largo plazo a la hora de acercarse a los compradores, presentándose como un socio comercial profesional y com prometido.
- La [Red Global de Comercio Forestal](#), una iniciativa de WWF que pretende conectar los exportadores de madera sostenibles con las industrias europeas, puede proporcionarle una importante oportunidad para conectar con el comprador adecuado. Para la mayoría de los pequeños y medianos exportadores de los países en desarrollo, no es rentable producir productos baratos y de baja calidad. Esto se debe principalmente a que los segmentos más bajos del mercado de productos de madera tropical están dominados por países asiáticos concretos con operaciones a gran escala. La [Federación Europea del Parquet](#) (FEP) recomienda a sus miembros centrarse en los segmentos del mercado más altos, prestando atención al rendimiento técnico, la estética y las credenciales de sostenibilidad del producto. Para el entarimado, esto podría representar las propiedades antideslizantes y la resistencia a la putrefacción, la variedad en los colores y las credenciales de durabilidad.

PRECIOS

Para el entarimado de madera tropical, parte del valor final se añade en Alemania **después de la importación**. Si ve la oportunidad de añadir valor a su entarimado **antes de la exportación**, de forma que exporte productos más sofisticados, tamaños que sean objeto de demanda o un mejor embalaje, esto podría representarle mayores márgenes.

CONSEJOS:

- Los factores que influyen en el precio del entarimado de madera son: disponibilidad de las especies, niveles de humedad (12%-20%), clase de durabilidad (densidad de la madera), calidad (presencia de manchas, nudos, agrietamientos en los extremos, moho, tablas curvas, agujeros de insectos, roturas, reparaciones) y certificación de sostenibilidad (FSC, PEFC).
- Las primas pagadas por el entarimado de madera en Alemania específicamente con un certificado de sostenibilidad siempre han sido más bajas en comparación con las del Reino Unido y los Países Bajos. Sin embargo, los consumidores alemanes están dispuestos a pagar más que en otros países europeos si la calidad es buena. La calidad es clave en el mercado alemán.

FIGURA 6: DESGLOSE DE PRECIOS DEL ENTARIMADO DE MADERA TROPICAL IMPORTADO EN ALEMANIA (IVA NO INCLUIDO, PROMEDIO DEL 20%)



Fuente: FSG.

TABLA 1: EJEMPLO DE PRECIOS AL POR MENOR DEL ENTARIMADO DE MADERA TROPICAL EN ALEMANIA (IVA INCLUIDO). SOBRE LA BASE DE UNA LONGITUD PROMEDIO DE 250 CM. TENGA EN CUENTA QUE LOS PRECIOS SON MÁS BARATOS CUANDO LOS PRODUCTOS SON MÁS CORTOS Y MÁS CAROS CUANDO SON MÁS LARGOS.

| Producto | Tamaño (anchura*grosor) | Precio | Fuente |
|------------------------|-------------------------|---------------------|--------------------------|
| Bangkirai (FSC) | 145*21 mm | 66 €/m ² | OBI |
| Keruing (FSC) | 145*21 mm | 58 €/m ² | OBI |
| Mandioqueira (FSC) | 145*21 mm | 80 €/m ² | OBI |
| Bambú | 140*20 mm | 60 €/m ² | Bauhaus |
| Tali (FSC) | 145*25 mm | 61 €/m ² | Bauhaus |
| Bangkirai (FSC) | 145*21 mm | 65 €/m ² | Hornbach |
| Mukulungu (Congo)(FSC) | 145*21 mm | 70 €/m ² | Hornbach |
| Garapa/Mururé | 120*21 mm | 65 €/m ² | Hornbach |

COMPETENCIA

Unos requisitos estrictos del comprador obstaculizan las entradas en el mercado:

Los requisitos de legalidad se consideran barreras importantes para los exportadores en los países en desarrollo. No obstante, los productos con especificaciones menos detalladas y diseño menos sofisticado como las tablas de entarimado se introducirán en el mercado europeo con mayor facilidad que otros productos de madera como el mobiliario de jardín.

CONSEJOS:

- Si bien el entarimado no posee especificaciones estrictas y un diseño detallado, se recomienda que informe de los tamaños específicos a sus proveedores. Los requerimientos específicos de cada país o de cada proveedor le proporcionarán mayores márgenes de beneficios.
- Manténgase al día sobre los requisitos de acceso al mercado siguiendo los datos de sus evoluciones proporcionados por la CBI.

Disponibilidad de alternativas de madera frente a la sostenibilidad de la madera:

Las alternativas de varios productos de madera tropical presentan una amplia disponibilidad en el mercado europeo. El mercado alemán ofrece compuestos de madera plástica y madera europea tratada térmicamente y químicamente que se asemeja a la madera tropical. Sin embargo, las características térmicas y las cualidades medioambientales de la madera sostenible son difíciles de superar. Naturalmente, la amenaza de sustitución es más alta cuando existe una gran disponibilidad de materiales alternativos. Por ejemplo, el entarimado de madera dura tropical se está sustituyendo paulatinamente por material compuesto, madera europea tratada (modificada térmicamente y químicamente) o bambú.

CONSEJO:

- La amenaza de sustitución puede ser un motor de innovación. Por ejemplo, debido a la restricción de los suministros, los compradores están cada vez más interesados en las especies menos conocidas (EMC). Esto puede representar una oportunidad para los exportadores en países en desarrollo.

La consolidación vertical ejerce presión sobre el poder del proveedor:

Como resultado de la menor disponibilidad de madera tropical y los mayores requerimientos del comprador en el mercado europeo, los compradores europeos trabajan para lograr la consolidación vertical de su cadena de suministro. Alemania está sustituyendo parte de sus proveedores de madera tropical debido a asuntos legales. Pueden hacerlo obteniendo la madera tropical directamente en los países recolectores, debilitando el papel del exportador. En la actualidad se está produciendo una consolidación vertical en el mercado del entarimado de madera. Esta evolución crea la necesidad de cooperación a largo plazo entre proveedores e importadores. Así, los importadores alemanes de entarimado de madera tropical indican que están entablando relaciones con sus proveedores en países en desarrollo por muchos años y a menudo visitan las empresas de exportación, asegurándose de que las operaciones se realizan correctamente.

El poder del proveedor se ve más obstaculizado todavía en relación con los productos para los que existen numerosas alternativas disponibles, como es el caso del entarimado, ya que los compradores cuentan con un mayor poder de negociación.

CONSEJO:

- Los requerimientos más estrictos del mercado alemán crean la necesidad de cooperación a largo plazo. Al mismo tiempo, la colaboración con otros procesadores y comerciantes le convertirá en un proveedor más atractivo y a su vez reducirá los costes e incrementará el volumen de suministro.

Creciente rivalidad en el mercado:

El entarimado de madera tropical presenta un diseño estándar, por lo que no se considera un artículo especializado. En consecuencia, el cambio entre proveedores es una mayor posibilidad para los compradores que en el caso de los artículos especializados como el mobiliario de jardín. La rivalidad del mercado también depende de la disponibilidad de las diferentes especies de madera, ya que se pueden utilizar especies de madera específicas para la misma aplicación. Si aumenta el precio de una especie, los compradores se cambiarán a la especie más barata.

CONSEJOS:

- Asegúrese de añadir valor a su producto mejorando su calidad (mejor secado, especificaciones y acabados más detallados) y promocionando sus características técnicas y naturales.
- Los precios de la madera pueden cambiar cada día, por lo que deberá consultar a sus compradores para mantenerse informado sobre la evolución de los precios. Para una información más general sobre los precios, consulte los [informes bimestrales sobre el mercado de la madera tropical de ITTO](#) y [FORDAQ](#).

FUENTES ÚTILES

- Información de mercado de la CBI: [Mercados de exportación prometedores de la UE](#).
- Federación alemana del comercio de la madera – www.holzhandel.de/home_gb.html.
- Expanding Exports Helpdesk de la UE – <http://exporthelp.europa.eu> – vaya a “estadísticas comerciales”.
- Eurostat – <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb> – base de datos estadística de la UE.
- Sitio del registro de estadísticas de comercio internacional – www.trademap.org.

CBI | Inteligencia de mercado

P.O. Box 93144
2509 AC La Haya
Países Bajos

www.cbi.eu/market-information

marketintel@cbi.eu

Este estudio ha sido recopilado para CBI por el Forestry Service Group (FSG) en colaboración con el experto del sector de CBI Marco Bijl.

Exención de responsabilidad sobre las herramientas de información de mercado de CBI: www.cbi.eu/disclaimer – Diciembre de 2016