PRODUCCIÓN DE CAÑA ROLLIZA Y LAMINADOS DE CAÑA GUADÚA (BAMBÚ) UTILIZADA EN PISOS PARA EXPORTACIÓN

Romina Arteaga Feraud[1], Denisse Román Segarra[2], Oscar Mendoza[3]

[1]Economista con mención en Gestión Empresarial especialización Marketing 2006; email: rarteaga@espol.edu.ec
[2]Economista con mención en Gestión Empresarial especialización Marketing 2006; email: droman@espol.edu.ec
[3]Director de Tópico, Ingeniero Eléctrico especialización electrónica, Escuela Superior Politécnica del Litoral, 1995. Postgrados, Magíster en Calidad, Escuela de Postgrados en Administración de empresas y Tecnológico de Monterrey, 2000, Magíster en Docencia, Instituto de Ciencias Humanísticas y Económicas y Universidad Cienfuegos de Cuba, 2003. Profesor de la ESPOL desde 1996; email: omendoza@espol.edu.ec

RESUMEN

La producción de bambú es una idea que surge de elaborar algo diferente utilizando un recurso abundante en nuestro país. El bambú es mucho más fuerte de lo que aparenta pero con una flexibilidad que le da movilidad. El bambú tiene alta velocidad de crecimiento y alcanza su desarrollo máximo en los tres primeros años, cuando para cortar cualquier otro árbol de madera se necesitan 20 años.

Es por esto que escogimos esta alternativa para elaborar dos productos. La caña rolliza destinada para la construcción, y los laminados para pisos utilizando una alternativa muy similar a la madera que con los años puede sustituirla. Los mercados a los que destinamos nuestra producción fueron elegidos de acuerdo a un estudio realizado en base a el análisis de datos secundarios y entrevistas realizadas a expertos en el tema, así como a posibles compradores para descubrir sus requerimientos.

Concluimos que nuestro proyecto presenta una alternativa no explotada en el país y que puede resultar rentable no solo económicamente sino también en lo social y ecológico. Además resaltamos que nuestra estrategia será promocionar un producto de calidad que esté al nivel de los estándares internacionales y que nos permita crecer en el mercado.

RESUME

The idea of producing bamboo becomes creating a different product that is based on an abundant resource in our country. Bamboo is stronger than it looks, with a greater tensile strength than steel. As one of the fastest – growing woody plants, bamboo reaches a harvestable stage after only three years of growth, while harvesters have to wait about 20 years to cut a normal hardwood tree.

Those reasons made us chose this alternative. We are going to manufacture two products which are bamboo poles and laminates flooring. The first one is destinated to the construction industry. On the other hand, we will produce decoration laminates flooring that are very similar than solid wood flooring.

Also, bamboo is considerated as a future substitute for wood. The markets where we will introduce our products were chosen by a market investigation based on secondary information and experts interviews. We also collect the requirements of our possible consumer in order to have an idea of their necessities.

We can conclude that our project presents an unexploted alternative in our country that carries out lots of economics, social and environmental benefits. It´s important to say that our principal strategy will be to offer a high quality product. This product must satisfied international standars, so we can be recognize as an important brand on the market.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad vivimos en un mundo en el que constantemente oímos hablar de temas como el desarrollo de los pueblos y la evolución que estos tienen. Sin lugar a duda existen elementos de la naturaleza que nos han acompañado desde épocas remotas pero que sin embargo no han ocupado aún un lugar de protagonistas en nuestra evolución.

Uno de estos elementos es la caña guadúa, más conocida como bambú, que a pesar de haber existido siempre, es en el siglo XXI donde se cree que dejará de ser un material de uso local y de bajo costo para pasar a ser un producto industrializado de reconocimiento global.

En nuestro país existen extensas zonas en las cuales podemos encontrar caña guadúa, es un recurso que el Ecuador posee en abundancia a más de que se desarrolla en óptimas condiciones puesto que la dureza y resistencia de nuestra caña es mucho mayor a la caña que poseen otros países como China. Sin embargo se sub utiliza ya que solo se la comercializa como caña en bruto y no se la procesa para darle un valor agregado lo que nos lleva a seguir siendo parte de aquellos países en vías de desarrollo, que a pesar de tener una gran riqueza natural no la sabemos explotar debidamente.

Como se lo mencionó anteriormente, la caña guadúa es un recurso renovable y sostenible. Tiene además alta velocidad de crecimiento. Este hecho es positivo si se tiene en cuenta que uno de los problemas acusables para las especies maderables y la reforestación, es el tiempo extremadamente largo para obtener resultados.

Las condiciones de cosecha de la caña guadúa son mucho más sencillas que las requeridas para otras especies. Se corta con machete, herramienta elemental y de fácil uso, tiene peso liviano a pesar de su altura, también tiene diámetros que facilitan su transporte y almacenamiento.

La guadúa tiene fibras naturales muy fuertes que permiten desarrollar productos industrializados tales como aglomerados, laminados, pisos, paneles, esteras, pulpas y papel. Muchos de estos artículos de alta calidad se pueden ofrecer en el mercado nacional e internacional, sustituyendo a productos de plásticos, concreto e inclusive hierro.

La caña guadúa es un recurso abundante frente a otros recursos forestales. Esta condición representa una enorme riqueza ambiental, ya que la guadua es un importante fijador de dióxido de carbono.

Sobresalen dentro del género por sus propiedades estructurales que excede a la mayoría de las maderas y puede incluso compararse con el acero y algunas fibras de alta tecnología. Su capacidad para absorber energía, permite que sea más flexible y resistente que muchas de las maderas comunes, haciéndolo un material ideal para construcciones sismo – resistentes muy seguras y a bajos costos.

En el ámbito económico, la caña guadúa como materia prima, es la especie forestal con mayores posibilidades de suplir la demanda de especies maderables en la industria productora de pulpa, a menores costos. Así mismo, en el campo de la construcción, la caña guadua debido a sus propiedades físico mecánicas que le confieren una extraordinaria resistencia, durabilidad y funcionalidad, es un material sobresaliente para la construcción habitacional.

Dentro de los beneficios que se pueden obtener al dedicarse a la producción de caña guadua se tiene que es una planta perenne de alto rendimiento por hectárea con madera de alta calidad, fácil de trabajar por su flexibilidad y resistencia, apreciada por su longitud y presentación y valorada desde el punto de vista técnico.

Finalmente y después de analizar la gran variedad de virtudes que posee esta gramínea decidimos destinarnos a la exportación de caña rolliza y laminados para pisos porque son dentro de todos los productos que pueden procesarse con bambú, los que necesitan menor inversión, son fáciles de trabajar y tienen una gran demanda en el mercado externo según expresa un estudio realizado por la CORPEI.

Además la producción de laminados de bambú para pisos no difiere de la producción de caña rolliza puesto que es el mismo proceso pero con un grado mayor de industrialización por lo que simplemente se procesa todas las cañas, luego se destina el porcentaje planificado para el Perú y el resto sigue el proceso de producción, lo que nos evita incurrir en dobles costos, facilitándonos así dirigirnos a dos mercados y satisfacer sus necesidades. Nos evita también el desperdicio de la materia prima ya que esta es completamente utilizada.

CONTENIDO

Oferta y demanda mundial del mercado de bambú y sus derivados

Para analizar el mercado de los derivados de bambú de los que se va a hablar en el presente artículo, hemos utilizado la demanda y oferta mundial de las partidas arancelarias relacionadas con los mismos, las misma que son la 140110 para la caña rolliza y la 460210 para los pisos y cesterías de bambú.

En cuanto a la demanda mundial de caña rolliza podemos decir que el principal importador es EEUU, con aproximadamente el 14% del total de importaciones, además de contar con un crecimiento sostenido en los últimos años.

En segundo lugar, encontramos a Japón con el 10% y en los siguientes puestos podemos ubicar a Italia, Holanda y Reino Unido con el 9%, China el 7%, Hong Kong el 6% pero que lo utiliza para reexportarlo y Francia y Alemania con un 5%, entre otros que tienen una menor participación en el mercado.

Hay que mencionar también, aquellos países que aunque no poseen una alta demanda del producto, registran un crecimiento alto en sus importaciones ya que pueden llegar a ser mercados potenciales, como es el caso de Italia con un 61% de crecimiento en sus importaciones, Bélgica 50%, Singapur 81%, Portugal 183%, Malasia 62%, Vietnam 77%, Corea del sur 81%, Indonesia 69% e India 100%.

Según las estadísticas el crecimiento de la demanda mundial de este producto entre 1999 y el 2003 fue del 2% anual.

En cuanto a los pisos y cesterías los mayores demandantes de productos dentro de esta partida son EEUU con el 37%, siendo este porcentaje mucho mayor que el de su seguidor inmediato, que es Japón con un 9%, le siguen Alemania, Reino Unido y Francia con un 6% e Italia con un 5%.

Algo importante de recalcar, es que si bien es cierto que EEUU es el mayor importador, su crecimiento de importaciones ha sido del 9% en el último año. Por otro lado Alemania, que tiene apenas un 6% de el total demandado, tiene un crecimiento en el último año de 46% en sus importaciones, de igual forma que Portugal y Dinamarca, con apenas 1% del total de la demanda mundial, tienen un 45% y 59% del crecimiento anual de importaciones respectivamente.

Así, podemos ver que hay un incremento en las importaciones de estos productos entre el 2002 y el 2003 del 13% y aún mejor todavía, es que se ha notado un crecimiento sostenido de éstas, durante los últimos 5 años de 7% anual en promedio con excepción de Japón.

Aunque la demanda de estos productos, sea de alrededor de 120 países que son aquellos que registran las importaciones, es notorio que ésta se concentra en 15 países, con una distribución aproximada de EEUU 37%, Japón 9%, Unión Europea (alrededor del 40%), Canadá y Corea.

El crecimiento mundial de estos productos entre los años 1999 y 2003, fue del 7% anualmente.

En cuanto a la oferta mundial, el país que mayor rubro de exportaciones de caña rolliza tiene, es China con un 58% de estas, convirtiéndolo así en el líder del mercado, ya que los países que le siguen, apenas alcanzan un bajo porcentaje.

Estos datos, nos pueden resultar un poco preocupantes, ya que descubrimos un líder nato en el mercado. Sin embargo, se sabe también que los destinos de las exportaciones chinas de caña rolliza, son grandes mercados como Japón con 22%, Hong Kong 21%, Holanda 12%, EEUU 7% y Reino Unido 6%, por lo que podemos decir reiterativamente, que deben existir nichos de mercado con un crecimiento potencial que no son abastecidos por éste, como se pudo ver en el análisis de la demanda.

En el mercado de pisos y cesterías a nivel mundial, el líder de exportaciones es una vez más China con el 59% de participación seguido muy lejanamente por Vietnam y Filipinas con un 7%, Hong Kong que lo utiliza para re exportar con un 6%, Indonesia con un 5% y Bélgica con un 3% seguido de algunos países europeos.

Debemos analizar como dato importante, que las exportaciones de estos productos entre el año 2002 y 2003 creció en un 17% y que en los últimos 5 años han tenido un crecimiento continuo de 9% anual, lo que nos reporta un mercado en expansión, pero que a su vez está fuertemente monopolizado, ya que el 80% de las exportaciones mundiales, se concentran en 5 países de origen asiático como se vio anteriormente.

Además los dos líderes China y Vietnam, reportan un crecimiento en sus exportaciones entre el 2002 y el 2003 del 24 y 32% respectivamente, manteniendo un crecimiento continuo durante los últimos 5 años.

Esto puede darse debido a que, en este continente existe una gran cantidad de plantaciones de bambú, además de que los mercados de productos derivados de esta gramínea, se encuentran altamente desarrollados. También existen algunos productores europeos pero de menor magnitud.

Sin embargo, es importante mencionar que los países asiáticos no cultivan la especie de bambú que tenemos en nuestro país, la guadúa Angustifolia, y en los países donde sí se la siembra, como Colombia y las Guyanas, no se ha desarrollado completamente esta industria y su comercialización.

Como pudimos darnos cuenta anteriormente los principales mercados son Europa y EEUU, sin embargo este último es descartado para nosotros puesto que está casi totalmente copado por China que es un productor masivo de este tipo de productos por lo que vamos a analizar a aquellos mercados que pueden resultar más rentable para nosotros.

Mercado europeo

El crecimiento anual del mercado de caña rolliza en Europa durante el período 1999 – 2003, fue de 6,16% en promedio a lo que le debemos añadir que en solamente el último año ha crecido en un 27,73%. Por otro lado la demanda de los productos de la partida 460210 han ido creciendo a lo largo de los últimos años en un 10,27% anualmente y en especial en el último año en 28,26%. Es notorio, que el mercado europeo tendrá mayor crecimiento en la importación de los productos de la partida 460210.

Debemos considerar, que Europa no produce la materia prima para hacer pisos laminados. Sin embargo, sí comercializa este producto final tanto al mercado interno como para exportarlo. La industria de los pisos laminados creció en 8% entre el 2002 y el 2003 y ya en nuestro estudio inicial se lo anotó como un mercado con crecimiento potencial.

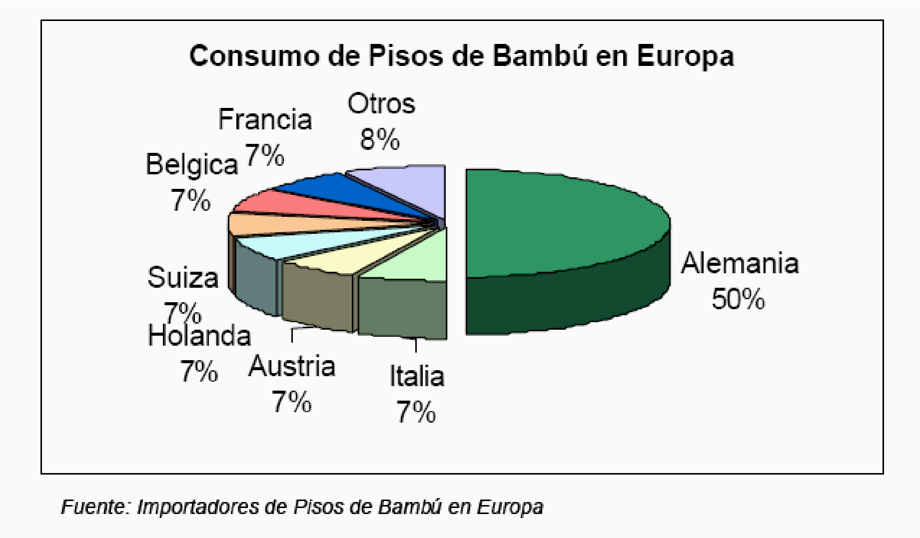
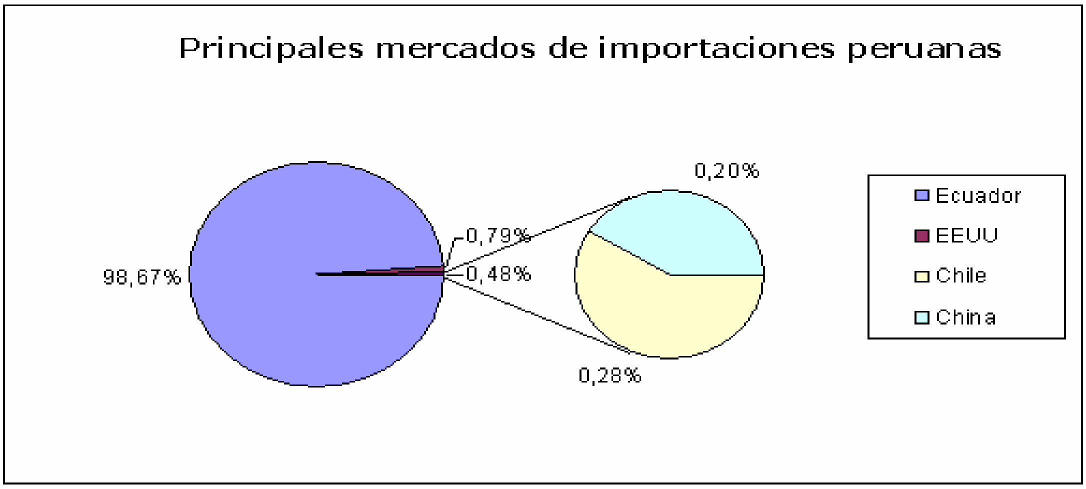


Figura 1

Mercado de Perú

La producción de bambú peruano, se lleva a cabo en base a procesos muy rudimentarios. Su explotación no está siendo totalmente aprovechada, pese a las grandes extensiones naturales de este producto que tienen en sus tierras. Otro impedimento que se presenta en este país, es que a pesar de tener aproximadamente 400.000ha. naturales de bambú, la ubicación de dichos cultivos, se encuentra muy lejos del mercado meta. Es por esto que el Perú ha optado por importarla del Ecuador o abastecerse de las ciudades Lima y Trujillo.



Fuente: ALADI

Figura 2

Es así, como podemos decir que el Ecuador es el líder nato en el mercado peruano de caña rolliza, básicamente gracias a la cercanía entre los países y los requerimientos parecidos que presentan, sin embargo se están incorporando zonas productoras de bambú en el Perú que se encuentran dentro de su red vial, lo que les permitirá el fácil acceso provocando la debilitación futura de la demanda de este producto en la frontera, debilitamiento que a su vez puede provocar una sobre oferta lo que llevará a la caída de los precios.

Para esto va a ser necesario seguir industrializando nuestro producto y no quedarnos en la simple materia prima para no vernos afectados por la competencia masiva.

Mercado meta

- Para la caña rolliza, nuestro mercado meta serán: los transportistas y dueños de depósitos de materiales de construcción, que se encuentran en las ciudades peruanas desde Huaquillas hasta Aguas Verdes. Ellos comercializan sus productos para el mercado de la construcción, principalmente en la zona costera para casas de playa, cerramientos o áreas recreativas

- Para los laminados para pisos, nuestro mercado meta serán todos los diseñadores y arquitectos que trabajan con caña guadúa y desean un producto especializado y a la medida. Además de los fabricantes de enchapes de bambú que deseen un producto más personalizado. Todos ellos serán de procedencia europea, especialmente de países como Holanda, Italia, Francia, Austria y Alemania

Descripción del producto

CAÑA ROLLIZA: La caña rolliza debe seguir los estándares internacionales en cuanto a medida y dimensión, es decir, la caña que vamos a comercializar tendrá un tamaño de 6 metros de altura con un diámetro que varía entre los 10 a 15 centímetros. Será una caña tratada con un proceso de preservación con la técnica de inmersión, para así evitar el posible ataque de polillas y hongos. El corte, será tecnificado es decir con máquinas que le den mejor acabado al mismo.

LAMINADOS PARA PISOS (PANELES): Los paneles de bambú son láminas procesadas de este material, que sirven de materia prima para la producción de pisos laminados. La técnica utilizada será la de **strand woven**, ya que es la que mayor demanda está teniendo y los colores serán en su mayoría oscuros pero naturales.

Las dimensiones que se deben fabricar, son variadas, especialmente de acuerdo a los pedidos realizados por nuestros clientes, ya que serán productos personalizados dirigidos a nichos no satisfechos por los grandes productores.

Estrategias de comercialización

Se deben explotar esos pequeños nichos, que requieren los volúmenes en los que los pequeños productores tienen capacidad de producir y que no son tomados muy en cuenta por los grandes productores como China y algunos otros países asiáticos.

Se deben atender requerimientos directos de arquitectos y diseñadores especializados, que son los que promueven el uso de productos de bambú.

Las oportunidades en el mercado europeo se presentan principalmente, porque es un mercado orientado a una cultura de consumo de productos, que cuiden el medio ambiente, además de que existen muchos especialistas conocedores de las virtudes del bambú.

Una ventaja que poseemos, será la utilización de la técnica llamada **strand woven**, donde se disimula la presencia de los nudos dando mejores acabados. Como reto primordial, tendremos la optimización de costos para así poder ser competitivos en el mercado internacional.

Rentabilidad del proyecto
La rentabilidad de este tipo de proyectos está casi asegurada, con una posibilidad mínima de falla debido a los bajos costos de producción que presenta el bambú, además de la facilidad de su manipulación. En cuanto a datos concretos, se ha comprobado que la tasa de retorno del proyecto es mayor que la mínima atractiva del sector, por lo que podemos afirmar que el proyecto resulta rentable.

CONCLUSIONES

De esta forma hemos podido darnos cuenta que el bambú, que es la materia prima que vamos a utilizar para elaborar nuestros productos, es un recurso que puede llegar a tener un papel de protagonista en el desarrollo del mundo a nivel ecológico como económico y en muchas otras áreas.

Sus propiedades naturales hacen que nuestros productos sean de conciencia ambientalista, además de resultar mucho más durables y resistentes que sus sustitutos.

Económicamente su producción resulta muy viable debido al rápido crecimiento que presenta esta gramínea al tener una reproducción auto vegetativa. Los costos de la plantación son relativamente bajos ya que su siembra es muy sencilla y su mantenimiento aún más.

Al ser un posible sustituto de la madera, su demanda crece de forma impresionante, no solamente en el área de los pisos o de la construcción sino que su utilidad se ha demostrado en casi todas las áreas.

Nuestros productos serán destinados a dos mercados, la caña rolliza irá a Perú y los laminados para pisos a Europa, sin embargo en el caso del mercado europeo nuestra estrategia será la concentración ya que tenemos un gran competidor que es China que se dedica a abastecer masivamente al mercado, por lo que nosotros vamos a satisfacer a aquellos nichos que necesitan un producto especializado y a la medida como es el caso de los diseñadores, decoradores y arquitectos. Especialmente en Holanda, Francia y Alemania que es donde más se desarrolla este mercado aunque este último tiene mucha oferta por parte del líder.

Para este mercado utilizaremos una técnica de última generación llamada strand woven, además de que fabricaremos en los colores que nos demanden aunque hay una tendencia por las tonalidades oscuras.

En Perú competiremos con la caña rolliza como un producto que tiene un valor agregado que es el hecho de estar preservado y secado lo que le da mayor durabilidad. Además nos dirigiremos a las construcciones costeras con el concepto de ser un producto sumamente resistente que transmite frescura y calidez.

A pesar de que Perú este empezando a sembrar caña y se estima que la demanda a Ecuador puede disminuir, nosotros queremos aprovechar este lapso de tiempo para darnos a conocer y de esta forma hacer que nos prefieran por nuestra calidad.

Nuestra participación en ambos mercados va a ser en general muy baja, motivo por el cual elegimos dichas estrategias. Los precios con los que entraremos al mercado europeo serán en promedio con los que rigen el mercado aunque por introducción serán ligeramente menores, además por la característica de no ser un producto terminado.
En general está demostrado que el proyecto es rentable, con una tasa interna de retorno mayor a la tasa mínima atractiva del mercado. Es importante considerar también que el proyecto es sensible a los cambios de precios especialmente en los laminados para pisos, razón por la cual podríamos considerar a este como nuestro producto principal.

Consideramos que el hecho de ponerle un valor agregado a un producto como el caso de los laminados, lo hace más atractivo para el mercado. Además proponemos un producto que prácticamente no se desarrolla en el Ecuador a pesar de tener la materia prima para procesarlo, por lo que podemos concluir que la clave de nuestro proyecto además de la demostración financiera de que es rentable, es el brindar un producto de calidad, que siempre está a la medida de las necesidades de nuestros clientes. Además nuestra empresa les brindará confianza y seguridad para que ellos mismos nos sirvan como medio para darnos a conocer y así poder crecer y expandirnos.

REFERENCIAS

A) Tesis

1. R. Arteaga, D. Román, "Producción de caña rolliza y laminados de caña guadúa (bambú) utilizada en pisos para exportación" (Tesis, Facultad de ciencia Económicas y Humanísticas, Escuela Superior Politécnica del Litoral, 2006)

B) Libro con edición

2. Kottler - Armstrong, Marketing (Octava edición, México, Prentice Hall, 2001), pp. 45-49, 68-80, 102-124, 162-167, 203-222, 317-337.

C) Reporte técnico

3. Conexius, ProFound, CORPEI, "Estudio de Mercados Internacionales para productos ecuatorianos derivados del Bambú" (2005)
4. CORPEI, Proyecto CORPEI – CBI "Expansión de la oferta exportable del Ecuador" (Febrero de 2003 / 2005)
5. Jorge A. Morán Ubidia, "Preservación del Bambú en América, mediante Métodos Tradicionales" (Facultad de Arquitectura y Ubanismo, Universidad de Guayaquil)
6. "Estudio exploratorio del mercado de Guadúa en Ecuador" (Pact Ecuador, 19 Septiembre 2005)

D) Referencias de Internet

7. http://www.inbar.ec
8. http://finance.yahoo.com
9. http://www.bce.fin.ec
10. http://www.nyce.com
11. www.grupassa.com/newlook/esp/index.html
12. www.europarket.com
13. www.designersdays.com
14. www.holz-handwerk.de