

PERFIL DE MERCADO MADERA ASERRADA – JAPÓN

ProChile Tokio, Noviembre 2008

PRODUCTO

CÓDIGO SISTEMA ARMONIZADO CHILENO SACH: 4407.1019

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO: Las demás maderas de pino insigne, aserradas o desbastadas longitudinalmente, cortadas o desenrolladas, incluso cepilladas, lijadas o unidas por los extremos, de espesor superior a 6 mm.

CÓDIGO SISTEMA ARMONIZADO LOCAL

4407: Wood sawn or chipped lengthwise, sliced or peeled, whether or not planed, sanded or end-jointed, of a thickness exceeding 6mm.

4407.10

Coniferous: Of *Pinus spp.*, *Abies spp.* (other than California red fir, grand fir, noble fir and pacific silver fir) or *Picea spp.* (other than Sitka spruce), not more than 160mm in thickness

SITUACIÓN ARANCELARIA Y PARA-ARANCELARIA

ARANCEL GENERAL: Ver el cuadro más abajo.

ARANCEL PREFERENCIAL PRODUCTO CHILENO: Libre de arancel por Acuerdo de Asociación Económica Estratégica entre Chile y Japón.

OTROS PAÍSES CON VENTAJAS ARANCELARIAS

No.	Stat. Code No.	Description	Rate of Duty			
			General	WTO	Preferential	Temporary
44.07		Wood sawn or chipped lengthwise, sliced or peeled, whether or not planed , sanded or end-jointed, of a thickness exceeding 6mm				
4407.10		Coniferous: 1. Of <i>Pinus spp.</i> , <i>Abies spp.</i> (other than California red fir, grand fir, noble fir and pacific silver fir) or <i>Picea spp.</i> (other than Sitka spruce), not more than 160mm in thickness:				
	110	(1) Planed or sanded	8%	4.8%	Free	
		(2) Other: A. Of <i>Pinus spp.</i>	4.8%	(4.8%)	Free	
		B. Other	6%	4.8%		
		2. Of genus <i>Larix</i> , not more than 160mm in thickness:		6%		
		(1) Planed or sanded	8%		Free	
		(2) Other:	10%		Free	

3. Other:

Free

Fuente: Customs Tariff Schedules of Japan

OTROS IMPUESTOS : (CIF + arancel de importación) x 5% (Impuesto al Consumo)

REQUISITOS Y BARRERAS DE INGRESO

ETIQUETADO:

Se incluye :

- Número de Lote
- Puerto de destino
- Nombre de productor

Contacto:

Aduana de cada Puerto destinatario

<http://www.customs.go.jp/english/index.htm>

BARRERAS PARA ARANCELARIAS: No hay.

ESTADÍSTICAS - IMPORTACIONES (*Valores CIF*)

4407.10

Wood sawn or chipped lengthwise, sliced or peeled, whether or not planed, sanded or end-jointed, of a thickness exceeding 6mm

Coniferous: Of *Pinus spp.*, *Abies spp.* (other than California red fir, grand fir, noble fir and pacific silver fir) or *Picea spp.* (other than Sitka spruce), not more than 160mm in thickness:

AÑO 2007

PRINCIPALES PAÍSES DE ORIGEN	CANTIDAD (1,000 m3)	MONTO (Millones US\$)	% DE PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO
CANADA	2,501.48	788.43	34.19
FINLANDIA	1,014.18	346.09	15.01
RUSIA	1,006.45	315.27	13.67
SUECIA	661.89	230.40	9.99
SUBTOTAL	169.07	1,680.19	72.86
(CHILE (6))	401.42	97.42	4.22
TOTAL IMPORTADO	6,946.84	2,306.33	100.00%

AÑO 2006

PRINCIPALES PAÍSES DE ORIGEN	CANTIDAD (1,000 m3)	MONTO (Millones US\$)	% DE PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO
CANADA	3,246.87	1,030.33	42.75
FINLANDIA	1,209.62	346.09	13.92
RUSIA	1,044.72	315.27	10.99
SUECIA	880.24	230.40	10.34
SUBTOTAL	6,381.45	1,922.09	78
(CHILE (6))	368.34	82.16	3.41
TOTAL IMPORTADO	8,059.82	2,410.34	100.00%

AÑO 2005

PRINCIPALES PAÍSES DE ORIGEN	CANTIDAD (1,000 m3)	MONTO (Millones USA)	% DE PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO
CANADA	3,118.04	965.11	41.91
FINLANDIA	1,116.81	304.23	13.21
SUECIA	881.53	245.03	10.64
RUSIA	1,069.21	244.74	10.63
SUBTOTAL	6,185.59	1,759.11	76.39
(CHILE (6))	419.77	93.87	4.08
TOTAL IMPORTADO	7,901.85	2,303.11	100.00%

Fuente: World Trade Atlas

POTENCIAL DEL PRODUCTO

Las importaciones de madera aserrada de coníferas fueron de US\$ 2.306 millones en el año 2007, y los principales cuatro proveedores del mercado tienen un 72,9% del mercado. Del total de maderas aserradas que ingresan al mercado japonés, 88% corresponden a coníferas.

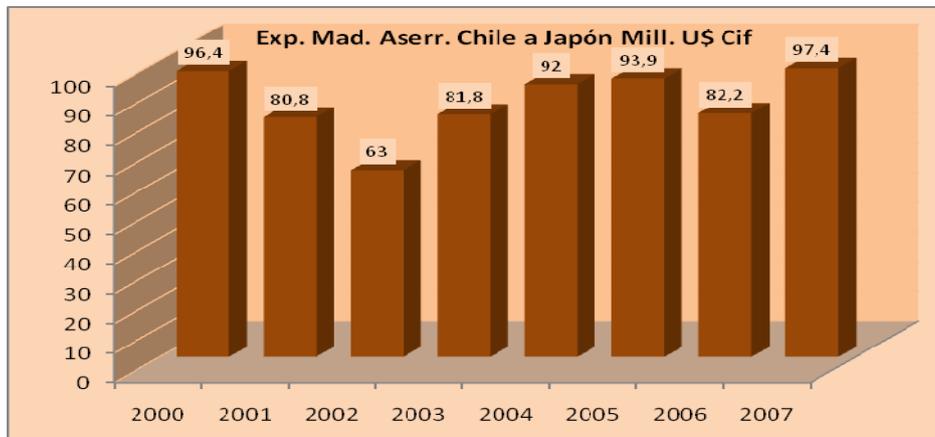
Tal como se puede observar en el siguiente gráfico, las exportaciones en los cinco últimos años se ubican en un rango en torno a los US\$ 2.358 millones promedio, y se considera que estamos ante un mercado estabilizado a fines de 2007.

Gráfico 1



Chile se ubica en el sexto lugar en el ranking de proveedores de madera aserrada de conífera, con un promedio en torno a los US\$ 90 millones desde el año 2003. El gráfico número 2 nos muestra una curva con tendencia a estabilizarse a partir de 2003, y es muy similar al comportamiento de mercado en general.

Gráfico 2

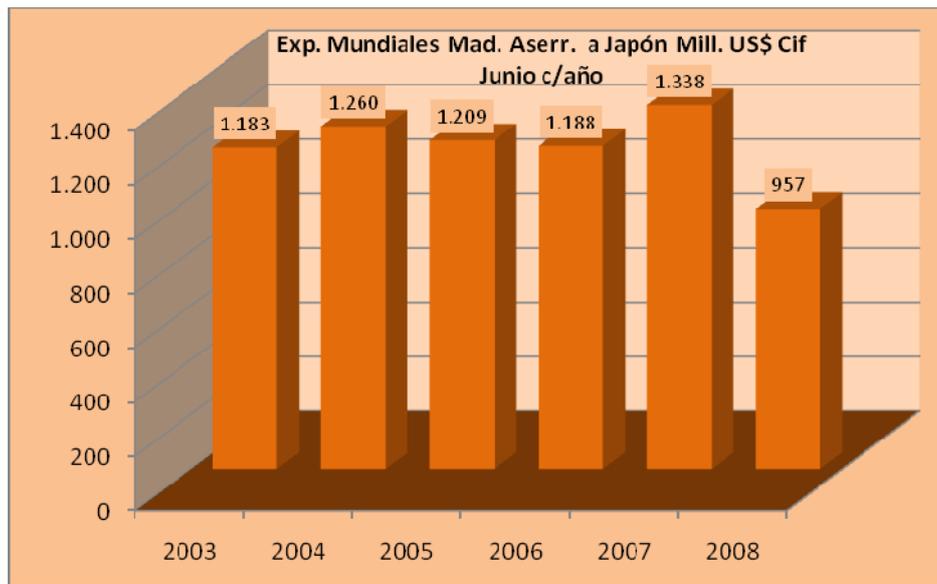


Las exportaciones de Chile durante el año 2007, son en términos nominales las más altas desde 1997, lo que ha significado llegar a una participación de mercado de un 4,22%. En el año 1997 Chile exportó US\$ 138 millones, sin embargo, en esa oportunidad solamente se obtuvo un "market share" de un 3,79%.

Hay que destacar que a junio de 2008 Chile es el único país (entre los nueve primeros proveedores del mercado) que crece en sus exportaciones, registrando un aumento de 10,29% con respecto a igual período del año anterior. Todo esto, en un mercado que registra un descenso en sus importaciones de este producto de un 28,48%, de acuerdo a las cifras de Aduana de Japón disponible en la base de datos World Trade Atlas.

La fuerte caída en las exportaciones de madera aserrada a junio de 2008, tal como podemos observar en el siguiente gráfico, se debe a una caída en la demanda de madera para la construcción. En el caso de Chile, dado que el nicho de mercado es de madera para embalajes, no se ha producido una caída en nuestras exportaciones, sino que por el contrario, estas han crecido.

Gráfico 3



La razón de lo anterior, tal como se ha comentado radica en que la mayor parte de las exportaciones de madera aserrada de conífera tiene como destino el mercado de la construcción, siendo la demanda de este producto muy elástica a los ciclos y vaivenes del sector construcción.

A continuación se entrega un detalle de las características de las principales maderas aserradas que llegan desde los principales países proveedores a Japón.

País	Nombre de madera que se importa principalmente	Característica	Uso principal
CANADA, EE. .UU.	Hem Fir, Douglas fir	Son más duras que las europeas	Casa (cimientos, dintel)
EUROPA	White wood	Blando y es fácil de procesar	Casa
RUSIA	Red Pine	Espesa y es difícil de doblar	Casa (Pared, suelo y alero)

CHILE y NUEVA ZELANDIA	Radiata Pine	Crece rápido pero es blando	Embalajes
------------------------	--------------	-----------------------------	-----------

5. PRECIOS DE REFERENCIA RETAIL (US\$) Y MAYORISTA

A continuación se entregan los datos de los precios Cif de ingreso de maderas aserradas de coníferas al mercado japonés, de manera de poder contar con antecedentes para comparar las diferentes estrategias de posicionamiento en lo referido al parámetro precio.

Precios CIF promedios de maderas aserradas coníferas de principales exportadores

Unidad:
US\$ por CM

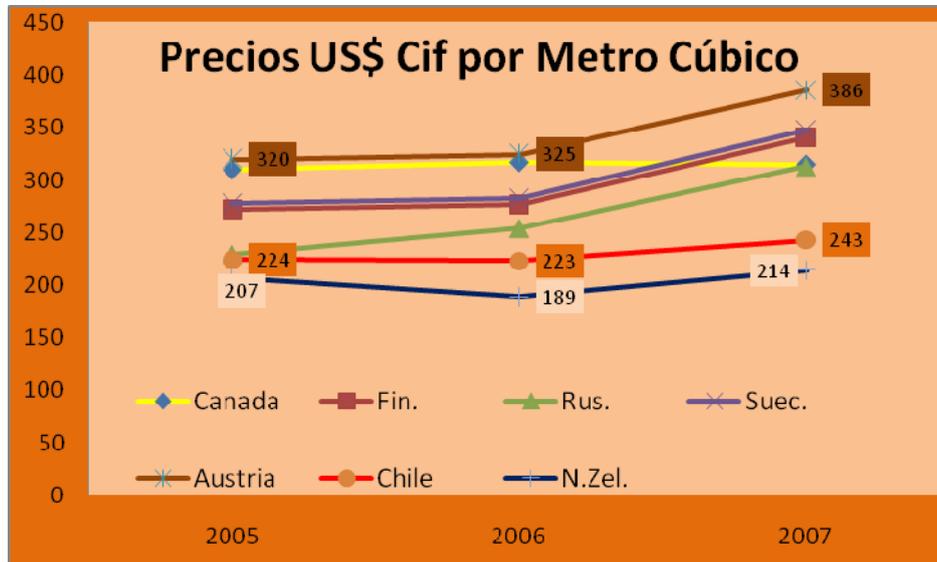
Rank	País	2005	2006	2007	Dif. % 07/06
1	Canadá	309.53	317.33	315.18	-0,67
2	Finlandia	272.41	277.33	341.25	23,05
3	Rusia	228,9	253,66	313,25	23,5
4	Suecia	277,96	283,23	348,09	22,9
5	Austria	319,56	325,00	385,63	18,7
6	CHILE	223.62	223.05	242.70	8,81
8	Nueva Zelanda	206.59	188.98	213.57	13,02
	--World--	291.46	299.06	332.00	11,02

Fuente:

Japan Customs, World Trade Atlas

El siguiente gráfico nos permite visualizar más claramente las curvas de precio de los diferentes países exportadores de madera aserrada. Las curvas de menores precios corresponden a Chile y Nueva Zelanda, países que están concentrados en las exportaciones de madera aserrada para embalajes.

Gráfico 4



Los países que registran mayores precios corresponden a aquellos que proveen de maderas para la construcción, destacando en este caso Austria con los precios más altos y con una curva que muestra una tendencia casi similar, en cuanto a la tasa de crecimiento, a la de Suecia y Finlandia, a partir del año 2005. En el año 2004, Rusia ajusta su tasa de crecimiento a la de los anteriores países.

ESTRATEGIAS Y CAMPAÑAS DE PROMOCIÓN UTILIZADAS POR LA COMPETENCIA

Los países suministradores de estos productos no hacen campañas ni actividades promocionales, salvo el mantener una excelente relación con los importadores japoneses, fortaleciendo y privilegiando constantemente una relación comercial de largo plazo.

CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

Las maderas aserradas importadas son compradas directamente por los traders japoneses y se venden a los mayoristas para luego seguir a los distribuidores y consumidores finales. También hay casos que se venden directamente a las tiendas como home center. Hay empresas que tienen a su vez un representante en Japón con el objetivo de entregar un servicio de primera calidad y cuidar la relación comercial.

SUGERENCIAS Y RECOMENDACIONES DEL DIRECTOR COMERCIAL SOBRE LA ESTRATEGIA A SEGUIR PARA LA PENETRACIÓN O COLOCACIÓN, MANTENCIÓN Y/O CONSOLIDACIÓN DEL PRODUCTO CHILENO

Es necesario establecer una relación de largo plazo con los importadores japoneses, y tener una relación constante que tenga como objetivo entregar el

mejor producto a los precios convenidos.

Si eventualmente se presenta una disputa comercial, siempre hay que tener en cuenta que se debe privilegiar la relación de largo plazo.

Dependiendo de los volúmenes comercializados, se debe pasar de visitas periódicas a evaluar instalarse en Japón para estar al lado del negocio y potenciar la relación comercial.

Si se trata de entrar al mercado, hay que tener en consideración que no es suficiente ofrecer un precio adecuado, puesto que se debe competir con otros proveedores que ya mantienen una relación de largo plazo, lo cual es considerado por el importador japonés.

FERIAS Y EVENTOS LOCALES A REALIZARSE EN EL MERCADO EN RELACIÓN A LOS PRODUCTOS

TOKIO:

JAPAN HOME & BUILDING SHOW 2008

<http://www.jma.or.jp/jhbs/en/index.html>

Fecha: 12-14 de Noviembre, 2008

Lugar: Tokyo Big Sight (Tokyo International Exhibition Center)

Organizador: Japan Management Association

E-mail: jhbs@convention.jma.or.jp

OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

JAPAN WOOD-PRODUCTS INFORMATION & RESEARCH CENTER

<http://www.jawic.or.jp/english/index.php>

JAPAN FEDERATION OF WOOD-INDUSTRY ASSOCIATION

<http://www.zenmoku.jp/>

JAPAN HOUSING AND WOOD TECHNOLOGY CENTER

<http://www.howtec.or.jp/>