



PRODUCTOS FORESTALES NO MADEREROS

INSTITUTO FORESTAL

Boletín 17– Septiembre 2013



Boletín 17 – Septiembre 2013

PRODUCTOS FORESTALES NO MADEREROS

CONTENIDO

EXPORTACIONES CHILENAS DE PFMN PERÍODO ENERO-JULIO 2013.....	1
ANTECEDENTES DE MERCADO DEL MIMBRE	3
APROVECHAMIENTO DE PFMN EN LA ZONA CENTRAL DE CHILE	4

Boletín de PFMN es una publicación elaborada por el "Área de Información y Análisis Estratégico Forestal", Sede Metropolitana, Instituto Forestal (INFOR)

Editor: Daniel Soto
Colaboradores: Janina Gysling,
Vinci Urra

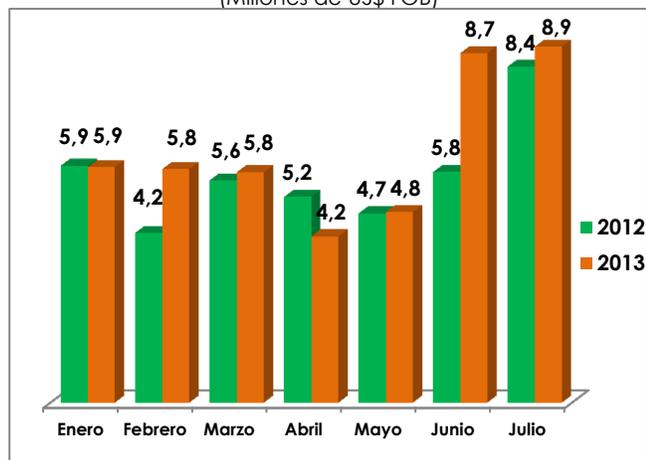
Boletín de Productos Forestales No Madereros es una publicación trimestral que contiene las cifras más recientes de las exportaciones chilenas para este segmento de productos, sus países de destino y las empresas involucradas.

Boletín de Productos Forestales No Madereros también incluye un análisis de un tema destacado y antecedentes técnicos de un producto no maderero seleccionado o información de las actividades de INFOR en el ámbito de los PFMN, en base a documentación especializada. Los números del Boletín PFMN se publican en marzo, junio, septiembre y diciembre. La edición del mes de marzo contiene las cifras enero-diciembre de las exportaciones del año anterior.

EXPORTACIONES DE PFMN, ENERO-JULIO 2013

Las exportaciones de PFMN durante los meses enero a julio 2013, alcanzaron un monto total de US\$ 44,1 millones, cifra 10,7% superior a la registrada en el mismo periodo del 2012. Se destaca el aumento de las exportaciones en el mes de junio de 2013, hecho que se explicó por un mayor monto exportado de frutos, particularmente el maqui y la rosa mosqueta y, además, porque diversos productos no madereros usualmente intensifican sus embarques al exterior desde mediados de año hasta diciembre.

Figura 1
Evolución mensual de las exportaciones chilenas de PFMN
(Millones de US\$ FOB)

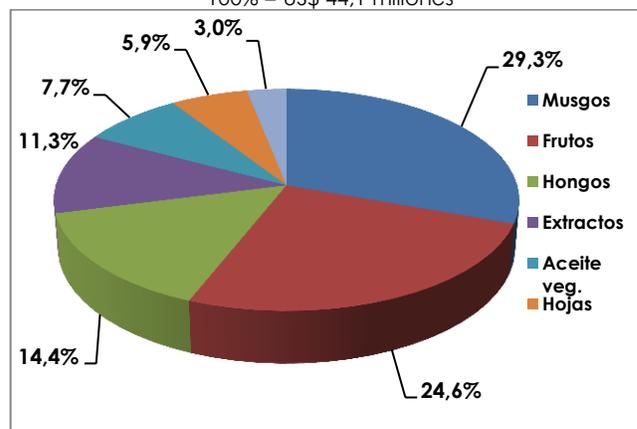


El grupo de productos más exportado fue el musgo con el 29,3% del monto total y un alza de 43,3% en relación a enero-julio de 2012. Los frutos ocuparon el segundo puesto con 24,6%, aumentando en 1,1%, mientras que el tercer lugar fue para los hongos con 14,4% del monto, exportaciones que variaron positivamente en un 10,6%.

La mayor alza del periodo se produjo en el aceite vegetal con un 47,4%. Este aumento se debe a que su principal producto, aceite

vegetal de rosa mosqueta, aumentó el volumen exportado en un 59,1%, aunque el precio disminuyó en un 7,5%.

Figura 2
Distribución de los PFMN exportados en enero-julio de 2013,
según tipo de producto
100% = US\$ 44,1 millones



El grupo de las hierbas presentó la mayor caída durante estos siete primeros meses de 2013 (66,7%), lo cual se explica por la baja presentada en el volumen exportado de hierba de San Juan, seguida del grupo de las semillas que disminuyó un 34,9% su monto, a consecuencia de una baja de 65,5% en los envíos de semillas de pino y de 73,5% en semillas de eucalipto.

Cuadro 1
Monto de las exportaciones de PFMN (US\$ FOB)

Producto	Ene-Jul 2012	%	Ene-Jul 2013	%	VAR (%)
Musgos	9.014.612	22,6	12.920.729	29,3	43,3
Frutos	10.722.419	26,9	10.842.677	24,6	1,1
Hongos	5.732.934	14,4	6.338.276	14,4	10,6
Extractos	4.650.856	11,7	4.998.161	11,3	7,5
Aceite vegetal	2.301.776	5,8	3.393.435	7,7	47,4
Hojas	2.474.955	6,2	2.586.274	5,9	4,5
Corteza	800.855	2,0	666.782	1,5	-16,7
Hierbas	1.680.024	4,2	558.732	1,3	-66,7
Semillas	382.037	1,0	248.522	0,6	-34,9
Otras materias veg.	290.781	0,7	229.924	0,5	-20,9
Otros PFMN	1.774.639	4,5	1.322.259	3,0	-25,5
Total	39.825.888	100,0	44.105.773	100,0	10,7%



En relación a las cantidades exportadas, los musgos se impusieron con 3.245 toneladas, 18,6% más que en el mismo periodo del 2012, debido esencialmente al aumento en 73,9% de los volúmenes enviados al mercado de Taiwán. En el segundo lugar, con 2.579 toneladas exportadas, quedó el grupo de los frutos con un 10,3% de incremento, producto que aumentó las exportaciones a países como Suecia y Estados Unidos, pero disminuyó a su principal destino, Alemania.

Cuadro 2
Volumen de las exportaciones de PFM
(Toneladas)

Producto	Ene-Jul 2012	%	Ene-Jul 2013	%	VAR (%)
Musgos	2.736	24,8	3.245	27,6	18,6
Frutos	2.339	21,2	2.579	21,9	10,3
Hongos	1.899	17,2	2.380	20,2	25,4
Extractos	319	2,9	297	2,5	-6,9
Aceite veg.	133	1,2	212	1,8	59,3
Hojas	1.616	14,7	1.526	13,0	-5,6
Corteza	150	1,4	121	1,0	-19,8
Hierbas	657	6,0	134	1,1	-79,6
Semillas	121	1,1	197	1,7	62,4
Otras materias veg.	225	2,0	196	1,7	-12,6

Los PFM chilenos llegaron a 53 países de destino, 2 más que en el año anterior, y en conjunto los 10 principales participaron con un 77,4% del monto total.

Alemania se posicionó en el primer lugar como destino, representando 17,7% del monto total, sin embargo presenta una variación negativa de 23,7% con respecto al mismo periodo del año anterior. Esto se debió al principal producto no maderero exportado a ese país, los frutos de rosa mosqueta, los cuales sufrieron una baja en el monto exportado de 24,3%.

En segundo lugar después de Alemania se encuentra Taiwán con un 14,7% del monto exportado, destino con uno de los mayores incrementos (122%), debido a un crecimiento en 126% de los envíos de musgo. Estados Unidos quedó en el tercer lugar con una participación del 11%, este país presentó una de las principales

caídas (29,4% menor en comparación al 2012). La explicación principal de esta situación fue el 60,3% de menores exportaciones de extractos de quillay a ese país en enero-julio 2013, respecto de igual período de 2012.

Brasil fue el destino donde las exportaciones de PFM experimentaron el mayor incremento (158,2%) lo que se debió al aumento en los envíos de extracto de quillay. De esta forma, el extracto de quillay se convirtió en el principal PFM exportado a Brasil, representando el 58,9% del total.

Cuadro 3
Monto de las exportaciones de PFM según país de destino
(US\$ FOB)

País	Ene-Jul 2012	%	Ene-Jul 2013	%	VAR (%)
Alemania	10.245.918	25,7	7.815.514	17,7	-23,7
Taiwán	2.929.122	7,4	6.503.217	14,7	122,0
EE.UU	6.893.636	17,3	4.867.180	11,0	-29,4
Brasil	1.380.439	3,5	3.563.928	8,1	158,2
China	1.978.796	5,0	2.195.720	5,0	11,0
España	1.772.089	4,4	2.169.792	4,9	22,4
Francia	1.853.953	4,7	1.900.445	4,3	2,5
Suecia	1.146.555	2,9	1.842.602	4,2	60,7
Holanda	1.587.386	4,0	1.670.736	3,8	5,3
Japón	1.812.496	4,6	1.623.053	3,7	-10,5
Otros	8.225.498	20,7	9.953.587	22,6	21,0
Total	39.825.888	100,0	44.105.773	100,0	10,7

Los exportadores chilenos durante estos primeros siete meses del año fueron 107 empresas, 2 más que en similar periodo de 2012. Las 10 principales empresas representaron el 52,4% del monto total, ranking liderado por Desert King Chile con 13,2% de participación, aumentando en un 5,4% respecto al año anterior, debido a un mayor precio alcanzado por los extractos de quillay.

El segundo mayor exportador fue la Sociedad Agrícola y Forestal Casino, la cual participó con un 9,8% y tuvo una positiva variación de 23,2%. Los frutos de rosa mosqueta exportados por esta sociedad a los diversos destinos, aumentaron un 25,2% en comparación al 2012.

La empresa exportadora que presentó la mayor



alza en el monto fue Natural Oils Chile con un incremento de 117,2%, a consecuencia de sus envíos de aceite vegetal de rosa mosqueta. Por otra parte, solo unas pocas empresas evidenciaron variaciones negativas, como fue el caso de Comercializadora Futaleufu, disminuyendo 15,1% respecto al año anterior, donde la causa radicó en el menor volumen exportado de musgos, y el caso de Conservas los Ángeles que cayó un 3,4%, debido a bajas en las exportaciones de frutos y aceites de rosas mosquetas y de hongos.

Cuadro 4
Monto de las exportaciones de PFNM según exportador,
(US\$ FOB)

Empresas	Ene-Jul 2012	%	Ene-Jul 2013	%	VAR (%)
Desert King Chile	5.509.774	13,8	5.807.244	13,2	5,4
Soc. Agrícola y Forestal Casino	3.516.668	8,8	4.333.208	9,8	23,2
Natural Oils Chile	993.788	2,5	2.158.426	4,9	117,2
Comercial Musgos Alpha Moss	1.784.486	4,5	1.975.147	4,5	10,7
Soc. Comercial y de Inversiones Lonquén	1.244.840	3,1	1.918.635	4,4	54,1
Conservas Los Ángeles	1.522.691	3,8	1.471.477	3,3	-3,4
Comercializadora Futaleufu	1.673.204	4,2	1.420.193	3,2	-15,1
Com. e Ind. Aguamar	1.146.152	2,9	1.376.256	3,1	20,1
Atlas Exportadora		0,0	1.357.431	3,1	
Com. Mar and. Ocean Res. Group	727.843	1,8	1.286.033	2,9	76,7
Otros	21.706.442	54,5	21.001.723	47,6	-3,2
Total	39.825.888	100	44.105.773	100	10,7

ANTECEDENTES DE MERCADO DEL MIMBRE

El mimbre corresponde a tallos o vástagos pertenecientes al género *Salix*, los cuales son utilizados como materia prima para la fabricación de muebles y artesanías. Presenta características similares al ratán, fibra muy conocida en el mercado internacional por su utilización en muebles.

Actualmente, existen pocos países dedicados al cultivo del mimbre y a la fabricación de cestos y muebles con esta fibra. Los países que poseen la mayor cantidad de plantaciones de mimbre y están más actualizados en cuanto a técnicas de producción son algunas regiones de Asia, así como Francia, España, Finlandia, Argentina y Chile. En todos estos países se da la particularidad que existe una única zona que concentra y produce más del 80% de la producción. En Chile, la producción se concentra en la zona central, en la localidad de Chimbarongo con la especie *Salix viminalis*, donde se cultiva y produce el mimbre desde inicios del siglo XX.

Las exportaciones chilenas de mimbre se caracterizan por montos anuales en general reducidos, si son comparados con otros PFNM. La composición de las exportaciones anuales es, en promedio, de un 98% de mimbre en bruto y 2% de productos elaborados (entre estos últimos se encuentran algunos muebles, canastos, bandejas y artículos decorativos) alcanzando US\$ 11.448 en el 2012.

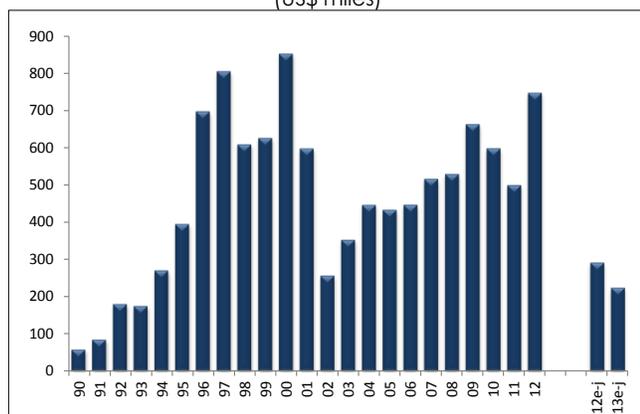
Las exportaciones de mimbre en bruto alcanzaron un récord de US\$ 850.000 en el año 2000, pero luego de esto se produjo una fuerte caída en los envíos en los dos años siguientes, llegando en 2002 a US\$ 255.000, principalmente por una baja en los envíos a Argentina, Brasil y España. Esta situación se sumó a que el mimbre comenzó a perder terreno como materia prima para elaboración de muebles frente a otros materiales como madera, cuero y plástico. Sin embargo, luego de esta depresión, las exportaciones de mimbre muestran signos de una paulatina recuperación, con exportaciones que se han duplicado en 10 años.

En el año 2012, el mimbre en bruto totalizó exportaciones por 538 toneladas, equivalentes a US\$ 745.790. México es el mayor destino del mimbre en bruto, con el 42% del valor, seguido por Argentina (20%), España (18%) y Portugal



(12%). El 8% restante se distribuyó en otros cuatro mercados.

Figura 3
Evolución de las exportaciones de mimbre en bruto
(US\$ miles)



Cuadro 5
Participación por país de destino en las exportaciones de
mimbre en bruto (% respecto del monto total)

PAIS DESTINO	1990	2000	2010	2012	2013e-j
PORTUGAL		6,1%		12,3%	43,4%
ARGENTINA	25,3%	20,8%	13,4%	20,4%	32,8%
MÉXICO			40,2%	42,3%	10,9%
PARAGUAY		7,0%	8,1%	7,5%	9,0%
PERÚ		0,5%	0,3%	0,3%	2,3%
BOLIVIA	2,9%	0,6%	0,6%	0,8%	1,7%
ESPAÑA	30,1%	30,2%	37,4%	16,2%	
JAPÓN				0,2%	
BRASIL		26,6%			
VENEZUELA	41,7%	8,2%			
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Aunque los muebles de mimbre chilenos pudieran ser competitivos, producto de los menores costos de producción de la materia prima, es difícil competir con la masiva oferta asiática de muebles de ratán, la cual está bien posicionada.

En el mundo se han revalorizado los productos naturales y artesanales. Estudios de mercado realizados en Europa y Centroamérica revelan un considerable interés por los productos de mimbre, en especial muebles. Además, los altos volúmenes de compra en países como Estados

Unidos, abren la posibilidad para la oferta chilena, lo que dependerá del cumplimiento de los estándares exigidos, aumentar la cantidad para compensar los altos costos de transporte y realizar importantes esfuerzos de mercadotecnia para la captura de clientes.

La expansión del sector del sauce-mimbre ofrece beneficios potenciales en los ámbitos económico, social y medioambiental, además no se debe olvidar que no es solo una actividad económica sino también cultural, arraigada en la tradición de las familias de la región. Esta actividad se está revalorizando y se ha mejorado el conocimiento del cultivo y la producción, pero queda mucho por hacer.

Referencia

ABALOS R., MARTA I., EDITOR ; INSTITUTO FORESTAL (SANTIAGO, CHILE). *Silvicultura y producción. Saucedo mimbre Salix spp [monografías]*. Santiago : INFOR, 2001. 456 p.

APROVECHAMIENTO DE PFM DEL BOSQUE NATIVO ESCLERÓFILO EN LAS REGIONES V, VI Y METROPOLITANA

En el mes de julio de 2013 finalizó el Proyecto "Caracterización Socioeconómica y Comercial de los Pequeños Propietarios de Bosque Esclerófilo de la Zona Central de Chile", presentado al II Concurso del Fondo de Investigación del Bosque Nativo de CONAF, ejecutado por el Instituto Forestal entre 2012 y 2013. Los objetivos centrales de este proyecto fueron conocer las características socioeconómicas y comerciales de la población constituida por los pequeños propietarios de bosque nativo de las regiones V, VI y Metropolitana; determinar las competencias de los pequeños propietarios para asumir un manejo sustentable de los recursos forestales de que disponen y sugerir elementos de política sectorial



que contribuyan a mejorar los logros de la aplicación de la Ley 20.283 de Bosque Nativo y Fomento Forestal.

El proyecto se inició con un acucioso trabajo de cartografía y bases de datos geográficas para identificar cuáles predios serían objeto del estudio, es decir, aquellos predios que tuvieran la categoría de pequeña propiedad de acuerdo a lo establecido en la Ley de Bosque Nativo y, por otra, que tuvieran bosque esclerófilo en su interior. En una primera etapa de toma de datos de campo, se aplicó una encuesta a los propietarios de estos predios identificados, o a sus ocupantes, la cual fue diseñada especialmente para el propósito de capturar y registrar información en los ámbitos social, económico y comercial. Se entrega brevemente en el presente boletín una parte de los resultados de la caracterización comercial.

Las principales actividades económicas informadas por los propietarios de bosque esclerófilo de las regiones V, VI y Metropolitana guardan relación con la ganadería, horticultura, plantaciones forestales y la fruticultura, dejando al bosque nativo como una actividad de poca prioridad de uso económico-comercial respecto de los demás recursos disponibles en el predio. Se destaca que en el 16% de las propiedades no hay ningún tipo de actividad económica (Figura 4).

No obstante esta baja prioridad del bosque esclerófilo como actividad económico-comercial en las propiedades, ciertas actividades vinculadas directamente con este recurso (considerando tanto la venta como el autoconsumo de bienes y servicios) están bastante difundidas y son realizadas a diario, lo cual fue constatado en casi tres cuartas partes de los predios de la zona estudiada. En esta porción de predios, agrupando los productos encontrados en tres grandes categorías, se observa que la extracción de productos forestales no madereros domina respecto de

otras actividades (ya que fueron encontradas más frecuentemente en el recorrido de las propiedades), como la producción de combustible (leña y carbón) y los servicios ambientales, estos últimos con un desarrollo muy incipiente. No obstante lo anterior, en el detalle por producto individual, sobresale como primer aprovechamiento del bosque esclerófilo la producción de combustible (leña y carbón).

Una característica de la extracción de los PFM es su fuerte componente hacia el autoconsumo familiar. En la región estudiada, esta condición no fue la excepción, ya que en muy pocos predios se constató la comercialización de productos obtenidos del bosque. Considerando todos los productos encontrados en ambas modalidades de aprovechamiento, es decir, autoconsumo y comercialización, el producto más frecuente fue el combustible (leña y carbón), sin embargo, la distribución de los demás productos en ambos casos, la mayoría PFM, fue levemente diferente. La tierra de hoja, el forraje para animales, la extracción de hojas de boldo, y las hierbas medicinales sobresalen como los productos más usados para el autoconsumo familiar (Figura 5), en tanto que la miel, la tierra de hoja y las hojas de boldo fueron los más frecuentes encontrados para comercialización (Figura 6).

Un aspecto interesante que se logró obtener fue el canal de comercialización predominante utilizado para la venta de los productos. A nivel de los PFM encontrados (es decir, sin considerar la comercialización de leña y carbón), casi la mitad de los predios utilizan la venta directa al detalle en el mismo predio (Figura 7), característica que en particular se debe a la miel, que es frecuente encontrarla ofrecida al público general al recorrer las localidades. Luego está el uso de intermediarios para vender los productos del bosque, canal que sobresale en la extracción de hojas de boldo, actividad que se caracteriza por una fuerte presencia de este eslabón en su cadena de comercialización.



Figura 4

Actividades económicas informadas por los propietarios de bosque esclerófilo, en las regiones V, VI y Metropolitana

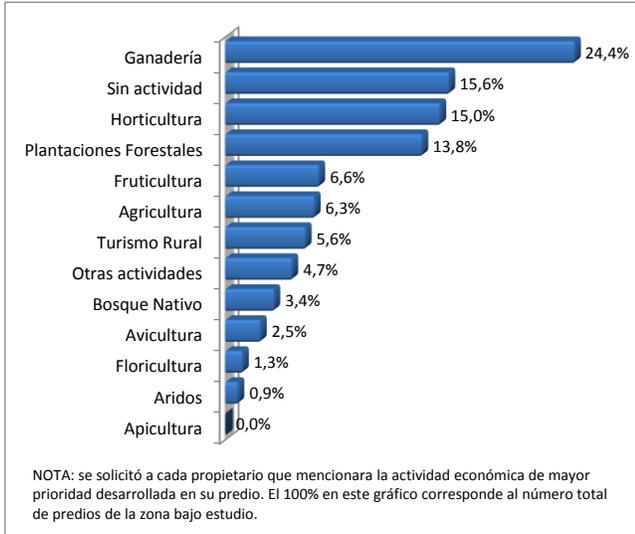


Figura 6

Productos más aprovechados del bosque esclerófilo (madereros y no madereros) de las regiones V, VI y Metropolitana, señalados para comercialización

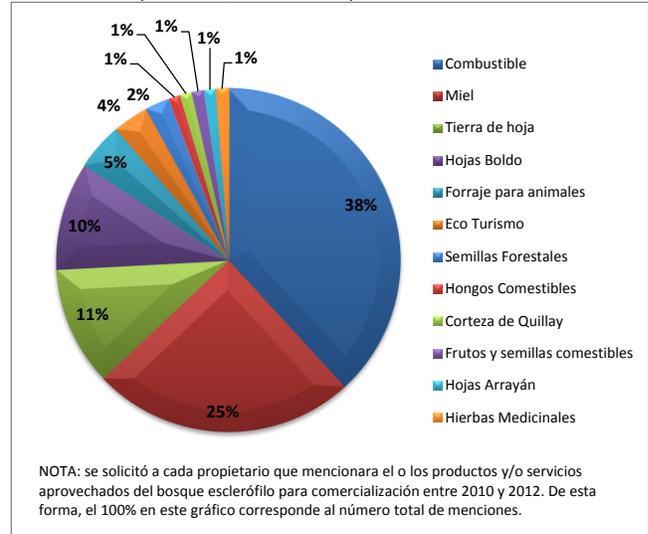


Figura 5

Productos más aprovechados del bosque esclerófilo (madereros y no madereros) de las regiones V, VI y Metropolitana, señalados para autoconsumo

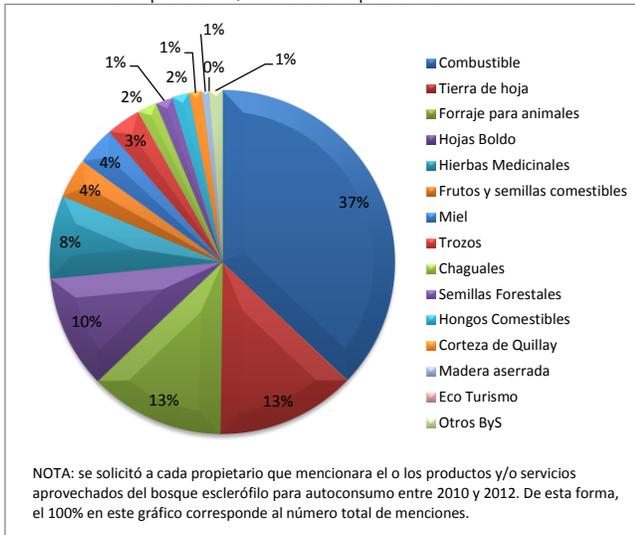


Figura 7

Principales canales de comercialización de los PFM del bosque esclerófilo de las regiones V, VI y Metropolitana

