



Los exportadores chilenos de astillas tienen ante sí un gran desafío. Esto, porque está a punto de surgir una nueva fuerza que tiene el potencial de generar importantes movimientos en un mercado que tiene a Japón como cliente cautivo.

Lo que ocurre es que todo indica que Australia, el principal proveedor de astillas en Japón, con aproximadamente un 36% de participación de mercado, comenzará a cosechar en los próximos cinco años bosques de eucalipto en forma intensiva.

“Va a haber un gran crecimiento en la oferta de astillas de *hardwood* en el mercado”, dice Robert Flynn, *International Timber Director* de la consultora estadounidense RISI.



Mercado de las astillas

Blindados frente a la **australiana**



Foto: Alejandro Luciano Nur Chamblis

Esto se debe a que entre los años 1994 y 2000 hubo un auge en la plantación de árboles en Australia, gracias a un incentivo fiscal que les permitía a los inversionistas descontar impuestos si optaban por esa alternativa.

El resultado fue que aumentó considerablemente el área plantada, principalmente de *Eucalyptus globulus*, especie muy valorada en Japón para hacer celulosa. Considerando que la rotación de estos árboles en Australia promedia los doce años, todo indica que a partir de hoy, y hasta los próximos cuatro o cinco años, va a haber un gran crecimiento en la oferta de astillas de fibra corta. Frente a este factor, junto con el hecho de que Australia está mucho más cerca de Japón que Chile (lo que implica ventajas en costo y logística, por nombrar algunos ejemplos), surge la interrogante acerca de si se trata de una amenaza real para los productores locales, que durante años han gozado de un comercio estable con Japón, el principal consumidor de astillas del mundo, con el 85% del mercado.

Crece la oferta

Robert Flynn anticipa que éste será un mal año para los exportadores de astillas, ya que muchas plantas de celulosa y papel en Japón y otros países han bajado su ritmo de producción, dada la crisis económica. Y lo más complejo, según este analista, es que

amenaza

En el horizonte está emergiendo el país oceánico como un proveedor capaz de desestabilizar el mercado mundial de astillas, lo que podría complicar a los productores chilenos que exportan a Japón. Sin embargo, una serie de factores hacen que estén tranquilos frente a la intimidación oceánica.

Por Camila Vásquez S.



José Rafael Campino, gerente general de Forestal del Sur.



Pedro Jaramillo, gerente general de Bosques Cautín.

José Rafael Campino dice que la astilla del *Eucalyptus globulus* chileno es la fibra de mejor calidad para producir celulosa en el mundo.

debido a su estructuración, las empresas que plantaron a mediados de la década de los 90 en Australia (que operan en forma muy parecida a un fondo de inversión privado o un Timber Investment Management Organization) están obligadas a cosechar en fechas determinadas previamente. “Al menos hoy estas compañías no tienen flexibilidad, por lo que cosecharán de todas maneras, independiente de las condiciones del mercado”, dice Flynn.

Pedro Jaramillo, gerente general de Bosques Cautín, empresa que comenzó el año pasado a exportar astillas, reconoce el fuerte aumento de la masa forestal australiana, sin embargo, minimiza sus consecuencias. “Si bien es cierto que han aumentado sus plantaciones, todavía exportan la mayoría de sus astillas de madera nativa, siendo sólo un 38% de plantaciones. Además, hay prospectos avanzados en Australia para construir plantas de celulosa, lo que disminuiría fuertemente sus exportaciones de astillas”.

José Rafael Campino, gerente general de Forestal del Sur, empresa que desde Chile exporta exclusivamente a Japón y desde Uruguay, a través de una sociedad, exporta astillas a Europa, no ve con preocupación el

¿Más astillas para Chile?

Chile exportó aproximadamente 4,5 millones de toneladas de astillas el año pasado. ¿Estarían dispuestos los exportadores a redirigir la producción al mercado interno, en el caso de que se construyera una nueva planta de celulosa en el país o de que aumente considerablemente la demanda local?

José Rafael Campino, presidente de Forestal del Sur, explica que por costos no les conviene enviar materia prima a otra región del país, ya que al exportar astillas los fletes son pagados por los clientes. Agrega también que aunque se construya otra planta de celulosa en el país, ellos están comprometidos a largo plazo con Japón. “No porque pasemos por un momento o porque las empresas chilenas paguen más vamos a desviar nuestra producción, ya que pensamos en el largo plazo”, señala.

En tanto, Pedro Jaramillo, gerente general de Bosques Cautín, dice que no se puede concluir que toda la astilla que se exporta podría destinarse para celulosa en el país, porque las fábricas “están muy dispersas”, situación que hace poco rentable el negocio.

Similar es la postura del gerente comercial del Consorcio Maderero, Pablo Vargas: “un tema tremendamente importante para poder ser eficientes en este negocio es la logística, lo que implica minimizar las distancias”. De hecho, comenta que es común que en este negocio se realicen intercambios de materia prima con las empresas de celulosa, para hacer más eficientes las operaciones en relación con la distancia y el transporte de las astillas.

Entre 1994 y 2000 hubo un auge en la plantación de árboles en Australia, gracias a un incentivo fiscal que les permitía a los inversionistas descontar impuestos si optaban por esa alternativa.

creciente suministro de Australia, “porque sus costos son mucho más altos, tanto en plantaciones como en el valor de la tierra”.

El también presidente de la Corma explica que además, por razones de seguridad, “ese país realiza una estiba de distinta manera que

nosotros y eso hace que entre una menor cantidad de astillas por nave. Y, por último, hace unos años atrás Australia le advirtió a Japón que bajaría sus envíos de astilla, porque construirían una nueva planta de celulosa. Con esto, los japoneses aprendieron que tienen que tener diversificada su compra de astillas”, señala.

a Japón, dice que no visualiza “que en el mediano o corto plazo vaya a haber un déficit de la demanda de astillas”, ya que las grandes compañías japonesas han hecho ampliaciones que pueden absorber la disponibilidad de materia prima, y otros países asiáticos, como China, también han realizado grandes inversiones.

Pablo Vargas, gerente comercial del Consorcio Maderero, empresa que en el 2008 exportó el 12% del total de astillas chilenas

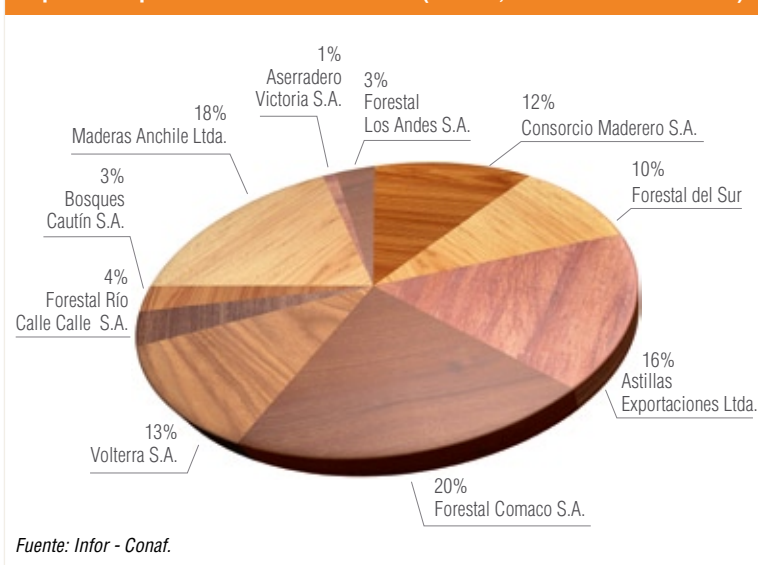
Esta visión es compartida por Flynn, pero con matices, ya que dice que gran parte de las inversiones que se estaban haciendo



Pablo Vargas, gerente comercial del Consorcio Maderero.

en China y Japón se postergaron, debido a la crisis económica. “Creemos que el mercado chino va a crecer, sin duda, pero lo que ha pasado es que muchas plantas que se estaban instalando en la costa para importar astillas, tal como ha ocurrido en Japón, han detenido su construcción o

Empresas Exportadoras de Astillas 2008 (Total: 4,5 millones de toneladas)



Fuente: Infor - Conaf.

Exportación de astillas por empresa y especie en toneladas

Exportador	2007		2008	
	Volumen	(%)	Volumen	(%)
Total	3.546.559	100	4.487.363	100
Pino Radiata	67.368	100	51.670	100
Consorcio Maderero S.A.	8.400	12,47	51.670	100
Forestal Del Sur S.A.	18.193	27	0	0
Forestal Comaco S.A.	40.776	60,53	0	0
E. Globulus	2.488.156	100	2.980.703	100
Astillas Exportaciones Ltda.	578.468	23,25	637.947	21,4
Forestal Comaco S.A.	594.938	23,91	602.793	20,22
Volterra S.A.	475.422	19,11	568.998	19,09
Consorcio Maderero S.A.	260.551	10,47	396.563	13,3
Forestal Del Sur S.A.	304.541	12,24	387.894	13,01
Forestal Río Calle Calle S.A.	186.116	7,48	186.117	6,24
Bosques Cautín S.A.	0	0	118.181	3,96
Maderas Anchile Ltda.	88.121	3,54	42.025	1,41
Aserradero Victoria S.A.	0	0	40.185	1,35
E. Nitens	991.035	100	1.454.990	100
Maderas Anchile Ltda.	768.901	77,59	764.074	52,51
Forestal Comaco S.A.	71.688	7,23	271.379	18,65
Forestal Los Andes S.A.	0	0	143.047	9,83
Consorcio Maderero S.A.	0	0	108.645	7,47
Astillas Exportaciones Ltda.	57.674	5,82	74.583	5,13
Forestal Del Sur S.A.	47.652	4,81	66.903	4,6
Aserradero Victoria S.A.	0	0	21.122	1,45
Bosques Cautín S.A.	0	0	5.237	0,36
Volterra S.A.	45.118	4,55	0	0

Fuente: Infor - Conaf.

puesta en marcha, por la crisis económica. Esperamos que una planta abra este año y otra el próximo, pero todas las otras inversiones han sido pospuestas, porque no hay certeza de lo que va a ocurrir”.

En todo caso, el analista de RISI dice que sí cree que “va a haber una demanda adicional en China que ayudará a absorber algo de la oferta, pero no lo suficiente como para tener un escenario parecido al que tuvimos en 2007 y 2008, donde la oferta era ajustada y los precios altos”.

Sin embargo, el gerente comercial de Consorcio Maderero confía en la viabilidad

de este negocio, que es de largo plazo, por la gran necesidad de astillas que tiene y tendrá la isla asiática. “Japón prácticamente tiene cero consumo de materia prima local y todas las empresas están desarrolladas en base a la logística y la importación de astillas. Por eso, tienen que diversificar su matriz necesariamente”, dice. Vargas agrega que “una empresa japonesa no tiene capacidad de comprar *stock* más allá de dos o tres semanas de materia prima, por lo que su logística e inventario está siempre en el agua y a medida que traen fletes de distintos proveedores los van consumiendo. Por esto, ellos no pueden depender de un solo mercado”.

losa en el mundo y los mercados así la reconocen”.

Pedro Jaramillo también cree que la gran ventaja de la astilla nacional se relaciona con el prestigio de las empresas exportadoras de este producto. “Son empresas serias y cumplidoras, además de que los productos son de gran calidad y provienen sólo de plantaciones”, señala.

El historial como proveedores también es destacado por Pablo Vargas, quien dice que desde que existe el negocio de las astillas en Chile, no ha habido nunca un problema mayor: “ha ocurrido todo lo contrario, porque las exigencias han ido en aumento y, a la vez, siempre ha ido mejorando la calidad”.

Para quienes están en el negocio, la gran ventaja que poseen los exportadores chilenos de astillas es que los japoneses son clientes muy fieles, que les gusta establecer relaciones comerciales de largo plazo, siempre y cuando los proveedores cumplan con los compromisos adquiridos.

Los exportadores chilenos de astillas han sido proveedores confiables durante muchos años, hecho que es muy valorado por los clientes japoneses.



Juntos, podemos disminuir costos y aumentar productividad.

Nuestros cilindros son 100% testeados para garantizar un adecuado rendimiento en su operación. Cuando use un cilindro Parker no tendrá que preocuparse por fugas, detención de equipos, ni pérdida de producción. Fabricamos su cilindro de acuerdo a las especificaciones de su aplicación, tanto móvil como industrial.



ENGINEERING YOUR SUCCESS.

56 2 6231216
www.parker.com
phchile@parker.com

Astilla chilena

Independiente que desde el punto de vista estratégico siempre es más conveniente tener diversificada la oferta de proveedores, Chile cuenta con ventajas no menores.

“Las astillas chilenas de eucalipto tienen una muy buena reputación en Japón”, asegura Robert Flynn, quien destaca que incluso hay tres compañías de ese país instaladas en nuestro país (Astex, Volterra y Anchile), que conocen muy bien la calidad de la fibra. “Además, los exportadores chilenos de *chips* han sido proveedores confiables durante muchos años, y esa cualidad es muy valorada por los clientes japoneses”.

José Rafael Campino incluso es más categórico: “la astilla del *Eucalyptus globulus* chileno es la fibra de mejor calidad para producir celu-

“Las empresas chilenas que actualmente se mantienen en el mercado de las astillas es porque entendieron muy bien el mercado de Japón, que funciona en base al compromiso de que se cumpla el abastecimiento en el largo plazo. Hoy en día lo que más le preocupa a los japoneses es que lo que le ofrezcas hoy se lo puedas mantener en el largo plazo”, dice José Rafael Campino. De hecho, el ejecutivo confiesa que antes enviaban astilla a otros países asiáticos, pero decidieron concentrarse en Japón, porque es un mercado “muy serio, confiable y cumplidor”.

“La confiabilidad hay que ganarla, pero una vez que logras hacer las cosas en buenos términos, es un mercado muy seguro”, dice Pablo Vargas.

Esta seguridad es lo que mantiene tranquilos a los exportadores chilenos en relación con el aumento de la oferta por parte de Australia, ya que están acostumbrados a cerrar tratos a largo plazo, incluso a diez años, lo que les garantiza la venta, independientemente de las condiciones, a veces fluctuantes, del mercado. ■■■