

3ª Convención europea de frondosas norteamericanas

Exigencias de los prescriptores y desperdicio de productos

Los importadores se mostraron partidarios de persuadir a los prescriptores para que, con estas maderas, experimenten nuevas ideas, empiecen a probar especies poco conocidas y comiencen a apreciar las «características naturales de la madera» (nudos, albura, etc) en vez de verlas como defectos. Pero sobre todo desearon que se hiciese ver a los prescriptores como sus «perfeccionistas» demandas para ciertas calidades, especies y especificaciones suponen un ataque a sus propios deseos para que los bosques se manejen sosteniblemente.

Jameson French de Northland Forest Products dijo que la industria de frondosas estadounidenses recibe frecuentemente comentarios de los prescriptores «apelando por un mejor manejo sostenible de los bosques». Pero enfatizó también que «el roble blanco no crece sin albura, tampoco lo hace el cerezo y el arce y el fresno no son al 100 % blancos» demandas éstas, frecuentes entre los prescriptores.

La competencia del mercado ha forzado a los suministradores americanos a intentar dar respuesta a sus clientes; «nos damos cuenta que tratar de alcanzar estas exigencias supone un gran desperdicio de producto, perfectamente válido y por ahora desconocido, para las perfeccionistas demandas de nuestros compradores».

El Sr. French dijo que las inversiones realizadas en tecnología, tales como scanners y secaderos, han ayudado a optimizar el uso de los recursos de frondosas estadounidenses, «pero aún hay aspectos que debemos

cambiar para mejorar la utilización de la madera».

Stuart Groman, de la empresa importadora Atkins & Gripps Ltd. dijo que la industria de frondosas estadounidense tiene la responsabilidad de informar a los consumidores y a los artesanos sobre la necesidad de utilizar la totalidad del bosque para que éste pueda perdurar.

No son solamente las «características naturales» como los nudos, la albura, las variaciones de color, etc., las que necesitan ser más aceptadas, dijo el Sr. Groman, sino el laminado, las uniones por entalladuras múltiples, y otras técnicas que maximizan la potencia de este recurso forestal.

Por último John Wadsworth de Intermark, analista de mercado, ahondó en el deseo de la American Hardwood Export Council (AHEC) por aumentar la

apreciación de los prescriptores hacia las calidades inferiores y hacia las «características naturales de la madera», aunque otro objetivo prioritario de AHEC también es el incrementar el conocimiento y la aceptación de especies menos conocidas de frondosas estadounidenses.

Concurso de diseño Resultados de esta experiencia piloto.

Además de las presentaciones formales que cubren los puntos de vista de los importadores y agentes, AHEC introdujo en esta edición una novedad: dividió a los delegados en grupos por países a los que se unían los exportadores americanos en función del país en el que estuviesen más interesados.

La mayor parte de los grupos, cuando informaron a los restantes

asistentes sobre sus conclusiones, coincidieron en la idea de repetir la competición entre estudiantes de diseño ya celebrada en Italia, utilizando madera de frondosas estadounidenses como materia prima base para sus proyectos presentados a concurso. El arquitecto y profesor Arturo Dell'Acqua de la Universidad Politécnica de Milán explicó cómo la competición ha cambiado las actitudes de los estudiantes hacia estas maderas.

El grupo de trabajo español sugirió introducir un nuevo premio al diseño con especies poco conocidas y otro al diseño que más realce las características naturales en la madera.

2 Grupo de trabajo de España

