

## Negocios Forestales en Argentina: Aspectos Prácticos

Por Matías Gyukits. Licenciado en Economía y Administración Agraria por la Universidad de Buenos Aires. Candidato a Magister en Agronegocios especializado en negocios forestales madereros y no madereros de la misma Universidad. [matias@mgforestal.com.ar](mailto:matias@mgforestal.com.ar)

Hace unas semanas, en este espacio de ideas (<http://www.todaviasomos pocos.com/aportes/los-contratos-mas-utilizados-en-la-forestacion/>) se presentó una descripción de algunas herramientas legales que aplican a los negocios forestales en Argentina. Si bien es cierto todo lo que se describe, para entender esta industria, hay que considerar aspectos actuales, desde un punto de vista práctico y cotidiano, sin invalidar lo primero.

Antes de avanzar, cabe aclarar el enfoque teórico principal utilizado para pensar de manera ampliada los negocios. Los aportes de la Nueva Economía Institucional y sus autores principales, como Williamson<sup>1</sup>, Coase<sup>2</sup> y North (estos últimos premio Nobel de Economía) son la guía a la hora de reflexionar sobre la generación de valor y para desarrollar estas líneas.

Uno de los principales aportes que estos Nobeles han realizado es el estudio sobre como las instituciones ("las reglas de juego", las leyes, normas y contratos), especialmente North. Ellos definen el marco en el cual los actores económicos pueden crear valor y cuáles serán sus límites para esto.

Hace años que están vigentes leyes que han sido propuestas por las asociaciones del sector, y poca utilización han recibido para fomentar el crecimiento de la actividad primaria. Según datos de la Dirección de Producción Forestal de la Nación en el año 2000 había aproximadamente 790.000 hectáreas forestadas y actualmente 1.200.000 hectáreas forestadas, tanto de coníferas como de latifoliadas. En base a las escasas estadísticas públicas, y tomando como referencia la superficie implantada bajo régimen de promoción fiscal, los aportes no reintegrables han decrecido en su cantidad y monto total año a año, lo que da a entender, que la superficie implantada no se expande.

En la mencionada entrada de este blog hay una exhaustiva descripción de dichas herramientas legales. Lo más curioso es qué, como se destaca en esa misma entrada, las condiciones naturales son excepcionales para el desarrollo de los negocios forestales, pero contradictoriamente la superficie implantada apenas aumenta, lejos de lo esperado por los legisladores, los distintos ministerios e interesados. Entonces nos surge la pregunta: ¿por qué no se desarrolla y crece la actividad forestal en el noreste Argentino?

---

<sup>1</sup> Williamson, John y Kuczynski Godard, Pedro Pablo, "Después del consenso de Washington: relanzando el crecimiento y las reformas en América Latina", Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), Lima, 2003.

<sup>2</sup> Coase, Ronald, "La empresa, el mercado y la ley", Alianza Editorial, Madrid, 1992.

Más allá de la coyuntura de la economía argentina de los últimos años, hay otros aspectos que estarían impidiendo el avance de la superficie forestal implantada como principal indicador, y negocios más sofisticados y de mayor valor.

Entre esos hechos concretos que atentan al desarrollo del sector, ante todo, lo que caracteriza a la actividad forestal y maderera en la Argentina es la informalidad. Un universo de acuerdos *ad hoc*, de dudoso y riesgoso cumplimiento.

En cuanto a las herramientas contractuales que se describieron en la anterior entrada al Blog, que ya existen hace muchísimos años, es evidente que en la práctica no se utilizan demasiado. Los contratos de compraventa casi que no se utilizan. En el ámbito informal no, y en el formal (empresas grandes), se manejan con pagos por adelantado en cuenta corriente, básicamente por el bajo nivel de liquidez de los industriales madereros, escaso capital de trabajo y reducido patrimonio.

Esta referencia nos lleva al siguiente punto: desde 2008 que el sector atraviesa una coyuntura complicada. Se suma a esto que la cantidad de proveedores de madera implantada confiables se ha reducido a muy pocas empresas, especialmente las pasteras existentes. Una de ellas ofrece, a modo de ejemplo, canje de rollo que no puede procesar a cambio de chip que puede incorporar a su línea de producción de papel y que es un sobrante del aserrío. Pero otra vez estamos en una relación de mercado *Spot*, o sea de transacciones instantáneas.

Por último, dejando mucho para analizar, hay que considerar que la visión muy difundida centrada en el potencial ecológico del País con respecto a otros países boreales como Finlandia es totalmente vetusta y errada. Justamente se ha estudiado en profundidad al sector maderero finlandés para explicar el desarrollo de sectores industriales y de los países respectivamente. El desarrollo del sector maderero finlandés como lo conocemos hoy, comenzó en la segunda posguerra cumpliendo con un resarcimiento de guerra a Rusia e implicó un esfuerzo para todo el país, dado que no recibía contraprestaciones o compensaciones monetarias a cambio. Cuando se cumplió con este resarcimiento quedó una capacidad instalada en el país que llevó a la segunda etapa del desarrollo, esta vez con el principal incentivo económico, es decir, la compensación económica. La actividad forzada se transformaba así en una actividad comercial competitiva. A modo ilustrativo la empresa Nokia, uno de los principales actores en su momento en el mercado de celulares, fue creada en el año 1865 como una fábrica de pulpa de madera.

Está más que demostrado que prácticamente no importan las ventajas comparativas (tasa de crecimiento de los árboles en este caso, por ejemplo), sino las ventajas competitivas, basadas en el marco institucional y organizacional de los sectores y países. Lo que nos lleva otra vez a revisar los

marcos legales y los acuerdos entre las partes. North<sup>3</sup> apunta a que cuanto peor estén definidos los derechos de propiedad menor será el valor de los activos involucrados, y menor será el desarrollo de las economías sectoriales, provinciales y nacionales.

Un ejemplo claro de esto en el sistema forestal argentino es el famoso derecho real de superficie, como así también los fideicomisos forestales. Si bien hay alguna que otra empresa que opera con esos instrumentos, lejos están de ser una práctica difundida y utilizada como se esperaba. Lo que atenta contra esa modalidad es el conflicto entre el dueño de la tierra y el forestador. Normalmente el dueño de la tierra es ganadero, y cede una fracción minoritaria al forestador. En la Provincia de Corrientes, por citar un caso, es usual quemar los pastizales anualmente, y es muy probable que este hecho afecte la forestación. Como al dueño de la tierra no le significa un ingreso sustancioso esa forestación no toma muchos recaudos para evitar que el fuego la afecte. Y cuando el forestador pierde todo su capital, comienzan los conflictos. No hace falta explicar lo largo que un proceso contencioso puede ser, y lo difícil que le puede resultar al forestador explicar y definir ex-post los derechos de propiedad para el caso particularmente cuando el acuerdo con el titular de la tierra fue informal.

Lo importante es hacer un aporte para perfeccionar y ofrecer más herramientas legales eficientes al negocio forestal. En términos generales de los negocios, más no es mejor, sino simple es mejor. Técnicamente se llama especialización. Entendemos que el capital lo tienen que aportar los empresarios y los bancos y quienes tengan las facultades de formular políticas públicas, ya sean funcionarios de los poderes ejecutivos o legisladores, tanto en el orden nacional como provincial, deben ayudar a facilitar la operatoria de los actores económicos definiendo clara y simplemente los derechos, previendo los habituales conflictos que se advierten en el sector y su correspondiente afectación al valor potencial de la industria.

---

3 North, Douglas C., "Institutions, institutional change and economic performance", Cambridge University Press, 1990.