

# **Los Bosques Nativos del Subtrópico argentino después de la ley de bosques: situación actual y principales desafíos.**

**Alejandro Diego Brown**

Fundación ProYungas [abrown@proyungas.org.ar](mailto:abrown@proyungas.org.ar)

La Argentina claramente no es un país forestal y gran parte de su desarrollo moderno se basa en las actividades agro-ganaderas para las cuales el bosque nativo resultó una limitación, un “estorbo” al desarrollo intensivo en gran parte del subtrópico argentino. En ese marco los recursos forestales siempre fueron en gran medida un “subproducto” de otras actividades que requerían sacar el bosque para establecer parcelas agrícolas o ganaderas, proceso conocido como “mejoras” en la jerga local. Sin embargo el gran tamaño del país y la existencia de enormes superficies de buenos suelos y condiciones climáticas, particularmente en la ecoregión Pampeana retrasaron el avance a gran escala sobre las superficies forestales nativas hasta muy recientemente. Es así que en el año 1937 la Argentina contaba con alrededor de 37 millones de hectáreas de bosque, en quizás una de las primeras estimaciones confiables de la superficie de bosques nativos. Cincuenta años después en 1987 el país aún poseía alrededor de 35 millones de hectáreas. Es decir una pérdida de bosques del orden de las 40.000 hectáreas/año. A partir de estos últimos años se inicia el proceso mas fuerte de transformación de bosques, fundamentalmente para el cultivo de la soja y corrimiento de la actividad ganadera que llegó a alcanzar e incluso superar las 200.000 ha/año hasta el año 2007, concentrado en la región chaqueña (mas del 70% de la deforestación). A partir de este proceso y por presión de organizaciones de la Sociedad Civil y técnicos ambientales es sancionada la Ley Nacional de Presupuestos Mínimos de Protección de los Bosques Nativos que implicó la puesta en marcha de planes de ordenamiento territorial en las distintas provincias que básicamente zonificaron los bosques a proteger (rojo), los bosques que podrán ser manejados sustentablemente (amarillo) y aquellos que podrán ser convertidos para otras actividades diferentes a la forestal (verde).

De esta primera experiencia a nivel nacional de ordenamiento territorial (Figura 1) se puede concluir que en general hay una tendencia a mantener gran parte de la superficie forestal actual. Con diferencias entre provincias la regla muestra que se mantendrán de acuerdo a este primer ejercicio de zonificación como bosque, entre el 70 y 90% de los bosques existentes en la actualidad en las categorías rojo y amarillo (Tabla 1). También este primer análisis permite diferenciar provincias “deudoras” de bosques nativos, es decir provincias que transformaron históricamente mas del 70% de su superficie original (Córdoba, Santa Fé, Buenos Aires, Entre Ríos) de provincias “acreedoras” que transformaron históricamente menos del 25% (Formosa, Chaco, Salta). Las restantes provincias del subtrópico están entre ambas situaciones. Un punto importante es que gran parte de la “conciencia ciudadana” a favor de la protección de los bosques nativos se localiza justamente en las provincias “deudoras”.

Ahora bien, este desafío de mantener mas del 70% de los bosques nativos hacia el futuro (unas 20 millones de hectáreas) requerirá de desarrollar herramientas técnicas y económicas para encarar un proceso que derive en un aprovechamiento sustentable de los bosques que implique una alternativa real a la deforestación o lo que es lo mismo a su cambio de uso. En esa dirección se encuentra la discusión sobre si los sistemas silvopastoriles implementados en la región chaqueña son una alternativa productiva que redunde en la conservación de los bosques o por el contrario representan una “deforestación encubierta” o de mediano plazo. En síntesis la discusión recién empieza, deberemos generar mucha discusión técnica, recursos humanos capacitados y fundamentalmente se deberán generar reglas claras desde el Estado Nacional y provinciales para que los fondos que la Ley prevé lleguen en tiempo y forma a los beneficiarios reales, es decir a los administradores y propietarios de estos bosques privados y comunitarios. Sin todo esto la Ley como otras, pronto caerán en el olvido y otra oportunidad se habrá perdido para nuestros bosques nativos.

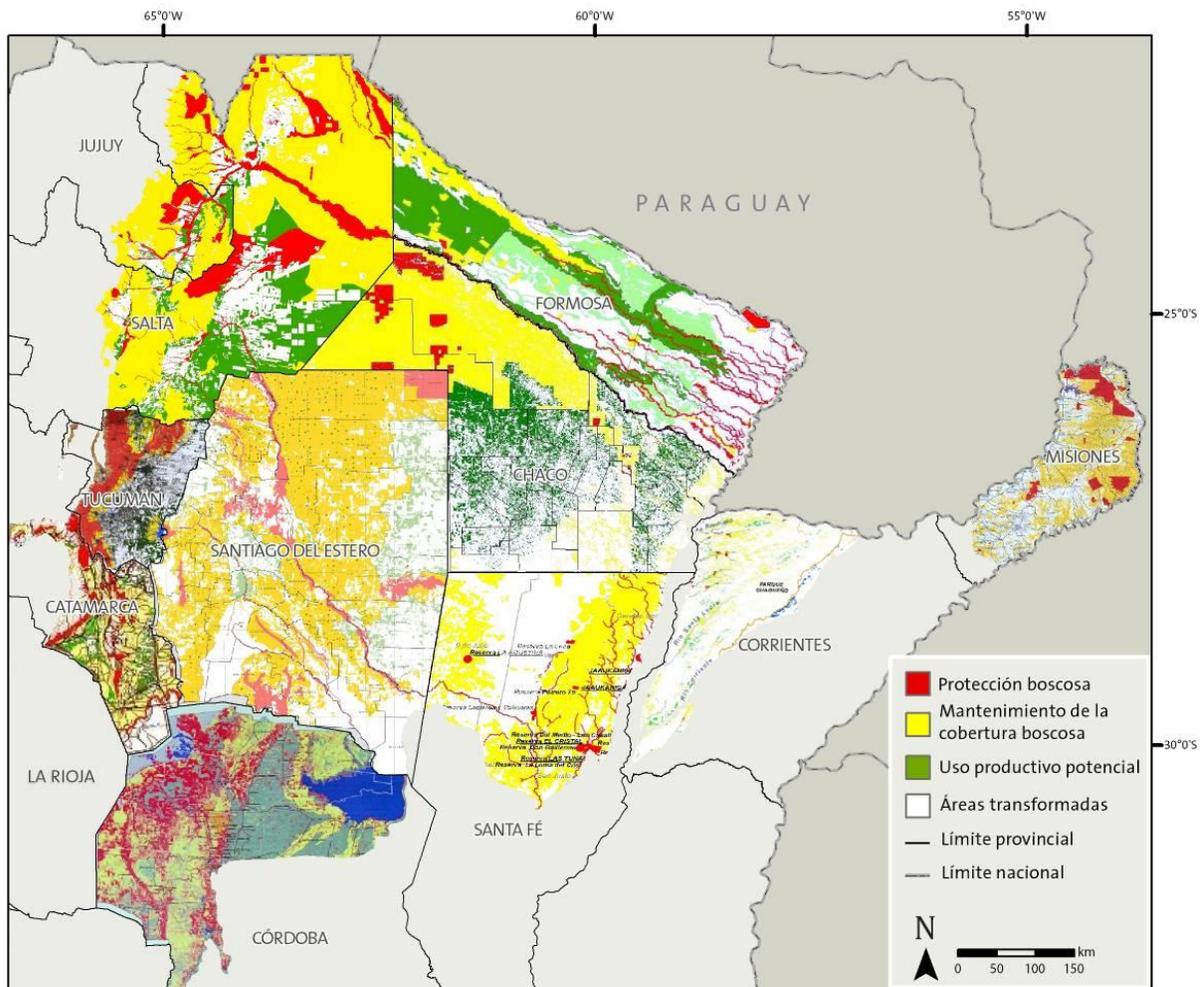


Figura 1. Mosaico de ordenamientos territoriales de las distintas provincias con superficies importantes de bosques nativos en el subtrópico argentino.

Tabla 1. Porcentaje aproximado de las superficies de bosques nativos en las distintas categorías de OT por provincia. El porcentaje está calculado para el bosque remanente, sin considerar superficies transformadas.

<b>Provincia</b>	<b>Rojo %</b>	<b>Amarillo %</b>	<b>Verde %</b>	<b>Total superficie bosques hoy</b>
Tucumán	70	20	10	100
Misiones	14	59	27	100
Córdoba	30	70		100
Chaco	6	61	33	100
Santiago del Estero	14	74	12	100
Salta	16	65	19	100
Jujuy	19	67	14	100
Formosa	8	17	75	100

# **La situación de los Bosques Nativos de la Argentina post Ordenamiento Territorial en el marco de la aplicación de Ley Nacional 26.331.**

**Dr. Alejandro Brown.**

## 1. La situación de los mercados internacionales

Es necesario analizar las perspectivas de la forestoindustria argentina tomando en cuenta la influencia del comportamiento de la economía mundial sobre la demanda de productos forestales en los principales mercados internacionales.

### A) Los factores de impulsión en el periodo 1990/2007

Un antecedente en la materia es el importante papel que desempeñó la demanda internacional en el proceso de internacionalización de la producción de aserrados de pino del NEA, desde su inicio en la década del 90 hasta mediados del 2000, en función de los siguientes factores:

- 1) la reducción de los niveles de corta en los bosques del gobierno federal en Estados Unidos. Esta decisión, basada en razones ambientales, reconfiguró a los mercados internacionales, porque EE.UU. se transformó de un país exportador de aserrados de coníferas a un país importador. El súbito desbalance entre la oferta y la demanda en su mercado interno, generó un mercado de u\$s 6.000 a 8.000 millones anuales de importaciones.
- 2) La apreciación del dólar frente a las principales divisas internacionales en la década del 90. Las remanufacturas locales afectadas por el aumento de los costos de los rollizos y mano de obra, fueron reemplazadas por los productos importados.
- 3) Entre los 90 y los 2000 se consolida el surgimiento de las cadenas globales de valor. Se transfiere a los países proveedores las etapas con más mano de obra y menos valor agregado, reservando para el mercado demandante (Estados Unidos o la Unión Europea) las actividades de mayor valor como son la terminación del producto (por ejemplo pintura o revestido de molduras) y la comercialización. En el caso de los aserrados para la construcción en el mercado de EE.UU., este fenómeno fue impulsado por las grandes cadenas de distribución como por ejemplo Home Depot.
- 4) La gestación del fenómeno de expansión y apreciación inmobiliaria en EE.UU. (y algunos países de la Unión Europea). Este proceso que fue motorizado por los denominados créditos hipotecarios de baja calidad securitizados, terminó con el estallido de la burbuja inmobiliaria en el 2007. La industria de la construcción creció aceleradamente y consecuentemente la importación de aserrados y remanufacturas.

En mi opinión, el sector de aserrados de pino de Misiones y Corrientes comenzó a exportar en un mercado internacional impulsado principalmente por estos factores, donde la participación argentina, si bien fue creciente en el tiempo, también fue reducida si se la compara con las exportaciones de las industrias de Brasil o Chile.

## B) Panorama actual de la economía

La situación actual de los mercados es muy diferente. En Estados Unidos la economía está mejor que en la Unión Europea, pero el mercado de viviendas todavía sufre las consecuencias de la explosión de la burbuja inmobiliaria y del excesivo endeudamiento de los particulares. Por lo tanto, el panorama actual no es demasiado alentador:

- 1) El promedio nacional del precio de las viviendas esta un 30% por debajo del promedio del año 2007.
- 2) Un porcentaje significativo de las hipotecas se están renegociando porque su valor supera al precio actual del inmueble.
- 3) Hay un stock de unos 2 millones de viviendas en manos de los bancos y otros 3 millones más de viviendas hipotecadas tienen atrasos en el pago de las cuotas.
- 4) Las familias están muy endeudadas con los créditos al consumo de la década pasada en un contexto de reducción de los ingresos a causa del desempleo (por las características de flexibilidad del mercado laboral, un mayor grado de desempleo induce la baja de los salarios de los trabajadores).

Vis a vis con lo expuesto precedentemente hay varias noticias positivas:

- 1) La tasa de interés para las hipotecas de 30 años a tasa fija se ubica en el 3.83% anual frente a una inflación de aproximadamente el 4% anual.
- 2) La mayor parte de las hipotecas con problemas de pago se originaron entre los años 2005 al 2007 y el porcentaje de hipotecas con problemas bajó del 10 % del total en el primer trimestre del año 2010 al 7,53% en la actualidad. Esto significa que se reducirá la cantidad de viviendas que salen a remate, que ha constituido un factor de importancia en la baja de precios.
- 3) La venta de viviendas usadas se recuperó el año pasado. El máximo de ventas de viviendas ocurrió en el 2005 con 7 millones de unidades; cayó al mínimo en el 2010 con 3, 5 millones de unidades y se recuperó en el 2011 a 4,6 millones de unidades. Este aumento de las ventas ha provocado un incremento en los precios
- 4) Los inicios de construcción de nuevas viviendas están creciendo. En el mes de abril la proyección fue de 717 mil permisos anuales de construcción frente a una proyección en junio del 2011 de 550 mil permisos anuales.
- 5) La tasa de desempleo se redujo de un 10% a un 8,8% de la fuerza laboral, siendo la estimación de desempleo más baja desde enero del año 2009.

En resumen el progresivo proceso de desendeudamiento de las familias redujo el poder de compra; la tendencia de más de 5 años a la baja de los precios de las propiedades y el importante stock de viviendas en manos de los bancos, que cada vez que subían los precios en el mercado ofrecían las unidades embargadas con un descuento del 30/35%, provocaron

una caída de muy importante en la construcción de nuevas viviendas unifamiliares y por ende en la demanda de materiales de construcción.

Hay ciertos elementos que dan un aliciente en el mediano y largo plazo: ya no hay nuevas bajas en los precios. Adicionalmente hay planes federales de ayuda financiera para renegociar hipotecas restando presión en la oferta y el gobierno está impulsando la creación de grandes empresas inmobiliarias para que adquieran y alquilen parte del stock de viviendas en manos de los bancos. Esta última medida implica un cambio de importancia en las expectativas de la población: en la década del 70 se empezó a visualizar a Estados Unidos como un país de propietarios, hoy en día se lo comienza a ver como a un país de inquilinos. Esta alternativa puede ser positiva para los mercados en el futuro, porque una eventual concentración de la construcción de nuevas unidades en grandes empresas inmobiliarias orientadas al alquiler de viviendas, con capacidad de captar crédito aumentaría más aceleradamente la demanda de materiales de construcción.

En conclusión, como el mercado de viviendas se está consolidando, en el futuro habrá nuevas necesidades: los inquilinos van a necesitar casas que serán construidas por las nuevas inmobiliarias asociadas a los bancos, habrá una creciente demanda de materiales para las refacciones de las viviendas que se han adquirido usadas y a bajo precio. No obstante, la suma de estas tendencias está señalando que habrá un cambio en el mercado de productos de madera sólida, que se caracterizará por ser más selectivo y fragmentado.

#### Unión Europea

En la Unión Europea, con altísimos niveles de desempleo y una gran incertidumbre financiera, el mercado de viviendas está prácticamente paralizado. Sin embargo, en Suecia y Finlandia los grandes aserraderos, que son propiedad de las empresas celulósicas, continúan con altos niveles de producción porque constituyen una fuente de generación de chips y los precios de las pastas se están recuperando, tal como puede apreciarse en la tabla.

Tipo de Pasta	Precio/tonelada	Cambio en relación al 15-5-2012 en %
Fibra larga	u\$s 853.91	25
Fibra corta	u\$s 774.53	126
Fibra corta China	u\$s 664.11	102
Pellet Europa	EUR 206.93	-9

Fuente Foex Indexes Ltd

Si se considera la persistente devaluación del euro (la paridad bajó de 1,50 a 1,29 dólares por euro) y la revaluación de las monedas latinoamericanas en relación al dólar, es probable que en el mercado de Estados Unidos comiencen a competir las exportaciones de madera de coníferas de Brasil, Chile, Suecia y Finlandia.

#### China y Asia

Los mercados asiáticos son relativamente inaccesibles para la producción argentina porque son mercados de alto volumen y de precios muy bajos. Además el grueso de la demanda es satisfecha por otros actores asiáticos.

### C) Reconfiguración de los mercados internacionales

De lo expuesto precedentemente se puede inferir que se está configurando otro tipo de mercados internacionales. Vamos hacia un negocio orientado a satisfacer segmentos de mercado muy fragmentados, con mucho valor agregado a través de servicios, y de customización, es decir hecho a la medida de las necesidades del demandante.

### D) Mercado interno y las opciones de desarrollo

La nueva configuración de los mercados internacionales es coincidente con lo que ocurre en nuestro mercado interno. Analizando el cierre del aserradero Bossetti (del grupo Arauco), segundo en tamaño del país, que estaba preparado para un negocio de alto volumen de producción de commodities, se puede inferir que este modelo de planteo productivo no está funcionando en el nuevo escenario internacional pero tampoco para el mercado interno.

Las PyMES se adaptan mejor a este tipo de mercados, porque están acostumbradas a trabajar con demandas fragmentarias y hasta cierto punto a medida. En el mercado interno nacional, es probable que en el segmento de productos para la construcción el aumento del consumo de madera sólida, que hasta ahora fue impulsado por el crecimiento cuantitativo de la construcción, dependa de la ampliación de su participación entre los componentes de las viviendas. En este sentido el primer desafío a enfrentar es la calidad los productos.

Un aumento de la calidad sostenido requiere de un proceso sostenido de incorporación de tecnologías y de capacitación de los recursos humanos así como de un nuevo enfoque para la integración de la cadena productiva. Los eslabonamientos sectoriales todavía son débiles: un sector primario donde no todas las prácticas de manejo están debidamente orientadas hacia la producción de madera de calidad ni son certificables y una industria de la madera que está conectada de una manera relativamente laxa con el sector de la distribución. Esta situación genera debilidades para llegar a los prescriptores del rubro de la construcción con información sobre el uso correcto de los productos de madera y la industria recibe insuficiente información sobre de las necesidades y preferencias de los consumidores-.

El sector forestoindustrial reconoce la importancia de los procesos de mejoras tecnológicas y de capacitación a nivel de establecimiento y muchos de sus actores han realizado experiencias concretas o conocimiento cercano sobre cómo se deben implementar. Pero para el crecimiento en la participación de los productos de madera en los diferentes segmentos de mercado es necesario profundizar las habilidades colectivas en la innovación tecnológica y de producto, en la mejora de la logística y la creación de nuevos canales de comercialización.

Una vía para que las PyMEs puedan acceder a pequeños nichos de mercado en el exterior, es que adquieran previamente las nuevas habilidades necesarias en el mercado interno. Es preferible incrementar la capacidad de trabajar de una forma customizada para una demanda fragmentaria en el mercado interno, donde un adecuado manejo de la información permitirá ajustar los productos y enmendar de manera menos costosa ajustar la gestión de la producción y subsanar eventuales falencias en la calidad de los productos y servicios complementarios, que hacer ese aprendizaje en los mercados externos a costa de sufrir mayores pérdidas de dinero y un deterioro de la imagen de la empresa.

- II) Alternativas para el crecimiento del sector: los modelos de desarrollo local al estilo del modelo italiano o de creación de cadenas de valor a partir de clusters de Porter.

#### A) Cadenas productivas y cadenas de valor

En nuestro país una parte las políticas sectoriales implementadas desde los organismos nacionales para promover el desarrollo del sector forestoindustrial mediante el desarrollo y/o la consolidación de sus ventajas competitivas, se han enmarcado en el enfoque de cadenas productivas, propio de la escuela de planificación estratégica.

La cadena productiva se define como el conjunto de empresas que conforman una línea de producción, partiendo de actividades como la obtención o explotación de materia prima hasta la comercialización de bienes finales (ONUDI, 2004)

El enfoque de cadenas considera que la competitividad de una empresa no depende solamente de sus características internas a nivel organizacional, sino que también está determinada por sus interacciones con su entorno. Estos “eslabonamientos” con los proveedores, distribuidores, el estado y los clientes facilitan la obtención de ventajas competitivas.

La ventaja de considerar a la cadena productiva como unidad de intervención reside en la facilidad de focalizar acciones de política sectorial alrededor de agrupamientos de empresas con algún nivel de competitividad en los mercados internacionales. Referenciándose en este marco teórico, desde los organismos oficiales se han diseñado e implementado políticas y programas sectoriales para las cadenas productivas de la celulosa y el papel y de las industrias de la madera y del mueble.

En la práctica, la aplicación de un diseño unificado de los instrumentos de promoción, frente a la heterogeneidad de situaciones sectoriales presente en el territorio nacional, ha conspirado contra la efectividad de estos programas.

Las cadenas de valor comprenden la secuencia de actividades (diseño, transformación, ventas y servicio al cliente) dependientes y relacionadas que son necesarias para poner un producto en competencia, a lo largo de diferentes fases de producción, para distribuirlo a sus consumidores. Porter (1991) descompone la empresa en sus actividades y las analiza

para identificar las fuentes de creación de las ventajas competitivas, definidas como aquellos procesos estratégicos que agregan valor al producto en función del consumidor final. A su vez, las empresas integran un “sistema de valor”, conformado por las cadenas de valor de los proveedores, los minoristas y los compradores (Porter ,1991).

Si bien tienen similitudes con el concepto de cadenas productivas, las cadenas de valor son entidades complejas donde la producción es tan sólo uno de varios enlaces que añaden valor a lo largo de la misma

## B) La dimensión territorial

La evidencia empírica recolectada tanto por las diferentes corrientes económicas como por la geografía económica, demuestra la importancia del territorio en la competitividad de las empresas.

El economista inglés Marshall realizó los primeros estudios sobre las economías surgidas de la concentración de industrias especializadas en una determinada localidad, describiéndolas como “economías externas a la empresa pero internas al distrito”. Las economías externas más comunes son: i) la generación de mercados para la mano de obra calificada, los insumos, las maquinarias y los equipos especializados, que facilitan una división más especializada del trabajo; un fácil acceso al conocimiento especializado de tecnologías y mercados y una rápida difusión de la información (Pietrobelli, C, Rabellotti, R, 2005).

En el presente hay dos importantes enfoques para abordar el problema del desarrollo de un territorio: el de clusters elaborado por Porter y el distrito industrial italiano neomarshalliano de Becattini y la escuela florentina.

### a) Enfoque de clusters de M. Porter y sus seguidores

Los clusters industriales son un conjunto de empresas e instituciones geográficamente próximas, ligadas por intereses comunes y cuyas actividades se complementa. Dentro de los clusters existen organismos del estado, universidades y asociaciones, entre otros. Además existe una relación de competencia y cooperación entre los actores (Porter, M 1991).

Los clusters agrupan a una amplia gama de industrias y a otras entidades (por ej. proveedores de componentes, maquinaria y servicios y de infraestructura especializada), que se interrelacionan mutuamente en los sentidos vertical, horizontal y colateral alrededor de determinados mercados, tecnologías y capitales productivos, formando un sistema interactivo en el que pueden mejorar su competitividad. Con frecuencia, también se extienden hacia abajo hasta canales y clientes y lateralmente hasta fabricantes de productos complementarios y empresas que operan en industrias relacionadas por sus habilidades, tecnologías e insumos comunes.

Porter señala que “la concentración geográfica de las empresas en sectores que han alcanzado el éxito internacional se produce frecuentemente debido a la influencia de cada uno de los determinantes del diamante competitivo<sup>1</sup> y a su mutuo reforzamiento que se ve potenciado por la estrecha proximidad geográfica dentro de una nación”. También considera que “una concentración de rivales, clientes y proveedores fomentará la eficacia y la especialización” y que la proximidad geográfica “aumenta la concentración de la información y de este modo la probabilidad de que se advierta y actúe en consonancia”.

b) Distrito industria italiano de Becattini

El concepto de distrito industrial se configuró en Italia a partir de la obra de G Becattini, quien efectuó una reinterpretación del pensamiento socioeconómico de Marshall, tanto en su calidad de modelo de industrialización como de paradigma de desarrollo local (Sforzi, F 1999). Becattini definió al distrito industrial como “una entidad socioterritorial caracterizada por la presencia tanto de una comunidad de personas como de una población de empresas, que tienden a unirse”<sup>2</sup>.

c) Similitudes y diferencias de los enfoques

d)

Los distritos industriales y los clusters comparten algunas características constitutivas, a saber:

1. Un conglomerado de empresas, principalmente PyMES concentradas geográficamente y especializadas sectorialmente;
2. Hay encadenamientos hacia adelante y hacia atrás entre los agentes económicos con base en el intercambio de bienes, información y personas a través de los mercados o por fuera de ellos.
3. Los aspectos sociales y culturales son los factores determinantes de la confianza necesaria entre los actores para que se genere una cooperación intensa, sin la cual sólo existirían concentraciones geográficas de empresas, sin mayores beneficios colectivos.
4. El apoyo de instituciones de carácter privado y público al conglomerado.

En función de estas características hay una tendencia a asimilar ambos conceptos. También se afirma que un distrito es el producto de la concurrencia de varios clusters cuando estos promueven además de la especialización y división de trabajo entre sus empresas, el desarrollo de formas implícitas y explícitas de colaboración entre agentes económicos locales así como el surgimiento de fuertes asociaciones sectoriales (ONUDI 2004).

---

<sup>1</sup> El diamante competitivo de Porter está compuesto por: i) condiciones de la demanda, ii) condiciones de los factores (RRHH calificados e infraestructura), iii) los sectores afines y auxiliares y iv) la estructura, estrategias y rivalidad de las empresas

<sup>2</sup> El glosario “Marshallian external economies (of escale)” del Regional Research Institute (RRI), Universidad de West Virginia define al distrito industrial italiano como “ un grupo de empresas geográficamente muy concentradas, que trabajan directa o indirectamente para el mismo mercado de consumo, que comparten de forma tan profundamente valores y conocimientos que determinan un ambiente cultural y que están específicamente vinculadas entre sí, en una compleja mezcla de cooperación y competencia.

Sin embargo hay diferencias conceptuales de importancia entre los 2 modelos:

- El análisis de cluster se parte del concepto de sector económico, mientras que el distrito se basa en un entramado entre el perfil productivo sectorial y la sociedad local;
- Porter y sus seguidores utilizan el concepto de espacio como un dato natural. En contraposición el enfoque de distrito se basa en territorios o “paisajes culturizados”, como lugares de concentración de una determinada producción y de una determinada sociedad. Es decir enfatiza la importancia de las peculiaridades nacionales en las concentraciones geográficas.<sup>3</sup>
- En el enfoque de clusters la escala de las empresas integrantes es secundaria, tanto puede integrarse con una gran empresa y sus proveedores dependientes o por PyMES especializadas mientras que el enfoque de distritos destaca el rol constituyente de las PyMES.

Una diferencia fundamental entre los enfoques de cluster y de distrito es la presencia en la definición de este último de la comunidad local que desarrolla el papel de factor de modificación de la productividad<sup>4</sup>.

### C) A modo de conclusión

La discusión sobre los enfoques de desarrollo de Porter y Becattini, no es exclusivamente académica o ideológica ya que tiene implicancias concretas en el diseño de políticas de desarrollo socioeconómico en el ámbito local y regional, en particular en aquellas orientadas hacia el fortalecimiento competitivo de las PyMES:

El proceso de impulsión de la competitividad sistémica requiere que el Estado abandone su condición de centro del proceso de configuración de las políticas de desarrollo productivo en el ámbito local, regional o nacional, para articularlas y consensuarlas con una red de actores sociales: las firmas, las instituciones de apoyo, las agremiaciones de empresarios y los gobiernos locales.

No obstante el enfoque de cluster tiende acentuar el rol central del sector empresarial, asignándoles al estado un papel más marginal y pasivo en la creación de ventajas sistémicas y al territorio el carácter de factor pasivo de soporte de las empresas.

Por el contrario el enfoque de distrito enfatiza el rol de la comunidad como expresión de las capacidades de las personas, que son las que deciden iniciar, crear empresas y trabajar en un determinado lugar. El territorio no es solamente un ambiente productivo, se lo considera un “lugar de vida”, habitado por un grupo humano, donde se desarrollan las actividades económicas elegidas por sus habitantes para ganarse la vida y

---

<sup>3</sup> “Unidas entre sí por una misma cultura (incluso por vínculos familiares o amistosos) así como por dinámicas endógenas de desarrollo y por una estrecha colaboración entre las comunidades locales y las empresas” (Sforzi, F 2005).

<sup>4</sup> El enfoque de distrito considera que una parte del incremento de la productividad del trabajo proviene del modo en que la comunidad local se empalma al aparato productivo y se difunde el sistema de valores y de conocimiento de la población (Sforzi, F 2005)

donde se establecen la mayoría de las relaciones sociales cotidianas y se satisface el deseo de integración social.

En conclusión se plantea que el desarrollo de un territorio, considerado como lugar de vida, es producto de la combinación de la iniciativa privada, las políticas públicas de apoyo a estas capacidades condicionadas por las limitaciones que imponen y las oportunidades que ofrecen los mercados local, regional nacional y mundial (Maragnoni, S, 2012); considerando una integralidad entre las actividades económicas, la intervención de los gobiernos locales mediante la aplicación de la política pública, la administración local, los aspectos sociales y culturales que posicionan a un territorio por sus características identitarias, así como las condiciones físicas del territorio (Jiménez Márquez, M, Zamora Ramírez, E).

El enfoque de distrito prioriza el papel de las capacidades de los integrantes de la comunidad, a la vez que reivindica el rol de las políticas públicas (nacional, provincial y municipal) como factores activos y complementarios de las iniciativas empresariales para el desarrollo de la competitividad sistémica.

## Bibliografía

Becattini, G 2004. Del distrito industria marshalliano a la teoría del distrito contemporánea. Una breve reconstrucción crítica. Revista Investigaciones Regionales. Asociación Española de la Ciencias Regionales. ISSN 16957553 España.

Jiménez Márquez, MP, Zamora Ramírez, E 2006. Encadenamientos productivos sectoriales como estrategia para el desarrollo local. PDF accesible en:

<http://www.eumed.net/jirr/1/AMECIDER2006/PARTE%204/231%20Maria%20del%20Pilar%20Jimenez%20Marquez%20et%20al.pdf>

Mrio de Comercio, Industria y Turismo, ONUDI 2010. Manual de minicadenas productivas. Bogota, Colombia

Pietrobelli, C, Rabellotti, R, 2005. Mejora de la competitividad en clusters y cadenas productivas en América latina. El papel de las políticas. BID. Serie de buenas practicas del Departamento de Desarrollo Sostenible. Washington. EE.UU.

Porter, M 1991. La ventaja competitiva de las naciones. Ed Vergara, Bs As Argentina.

Porter, M 1991. Ventaja competitiva. Ed Rei, Bs As Argentina

Sforzi, F. 2012 Del distrito industrial al desarrollo local. Bibliografía de la Escuela de Posgrado de Verano, UNLP. Argentina.

Sforzi F, 2012. La teoría Marshalliana para explica el desarrollo local. Bibliografía de la Escuela de Posgrado de Verano, UNLP. Argentina.



Forestaciones de *Pinus* y  
*Eucalyptus* en el NEA y  
el país, situación actual  
y perspectivas

**Ing. Ftal. Ruben Kolln.**

Junio 2012



# Panorama del Sector Forestal SUDAMERICANO

<b>FUENTE: FAO 2010</b>	<b>Superficie forestaciones en miles ha</b>			
	<b>1990</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2010</b>
<b>Argentina</b>	766	1.076	1.203	1.394
<b>Brasil</b>	4.984	5.176	5.765	7.418
<b>Chile</b>	1.707	1.936	2.063	2.384
<b>Uruguay</b>	201	669	766	978
<b>Total</b>	7.658	8.857	9.797	12.174

# Panorama del Sector Forestal SUDAMERICANO

<b>FUENTE: FAO 2010</b>	<b>Volumen cosechado en miles m<sup>3</sup></b>			
	<b>1990</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2010</b>
<b>Argentina</b>	6.824	6.005	9.846	9.841
<b>Brasil</b>	74.277	102.994	117.987	128.400
<b>Chile</b>	14.386	24.437	32.529	34.560
<b>Uruguay</b>	842	1.511	3.532	8.737
<b>Total</b>	96.329	134.947	163.894	181.538

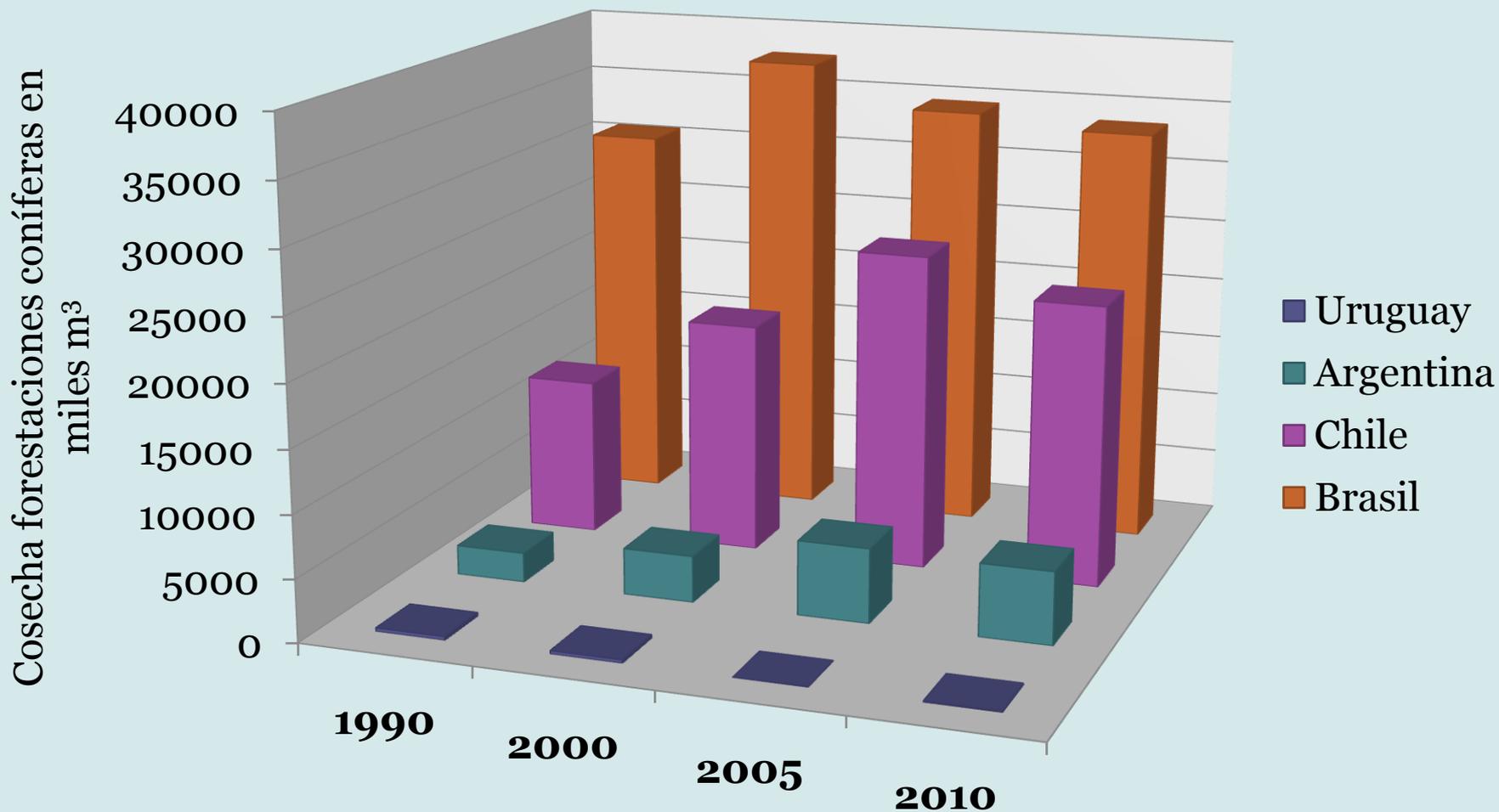
# Panorama del Sector Forestal SUDAMERICANO

	IMA de volumen por año m <sup>3</sup> /ha/año			
	1990	2000	2005	2010
<b>Argentina</b>	8,9	5,6	8,2	7,1
<b>Brasil</b>	14,9	19,9	20,5	17,3
<b>Chile</b>	8,4	12,6	15,8	14,5
<b>Uruguay</b>	4,2	2,3	4,6	8,9
<b>Total</b>	12,6	15,2	16,7	14,9

# Panorama del Sector Forestal SUDAMERICANO

<b>FUENTE: FAO 2010</b>	<b>Cosecha forestaciones coníferas en miles m<sup>3</sup></b>			
	<b>1990</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2010</b>
<b>Argentina</b>	2.380	3.737	5.975	5.807
<b>Brasil</b>	30.685	37.777	34.504	33.564
<b>Chile</b>	12.661	18.601	25.461	22.662
<b>Uruguay</b>	281	263	24	118
<b>Total</b>	46.007	60.378	65.964	62.151

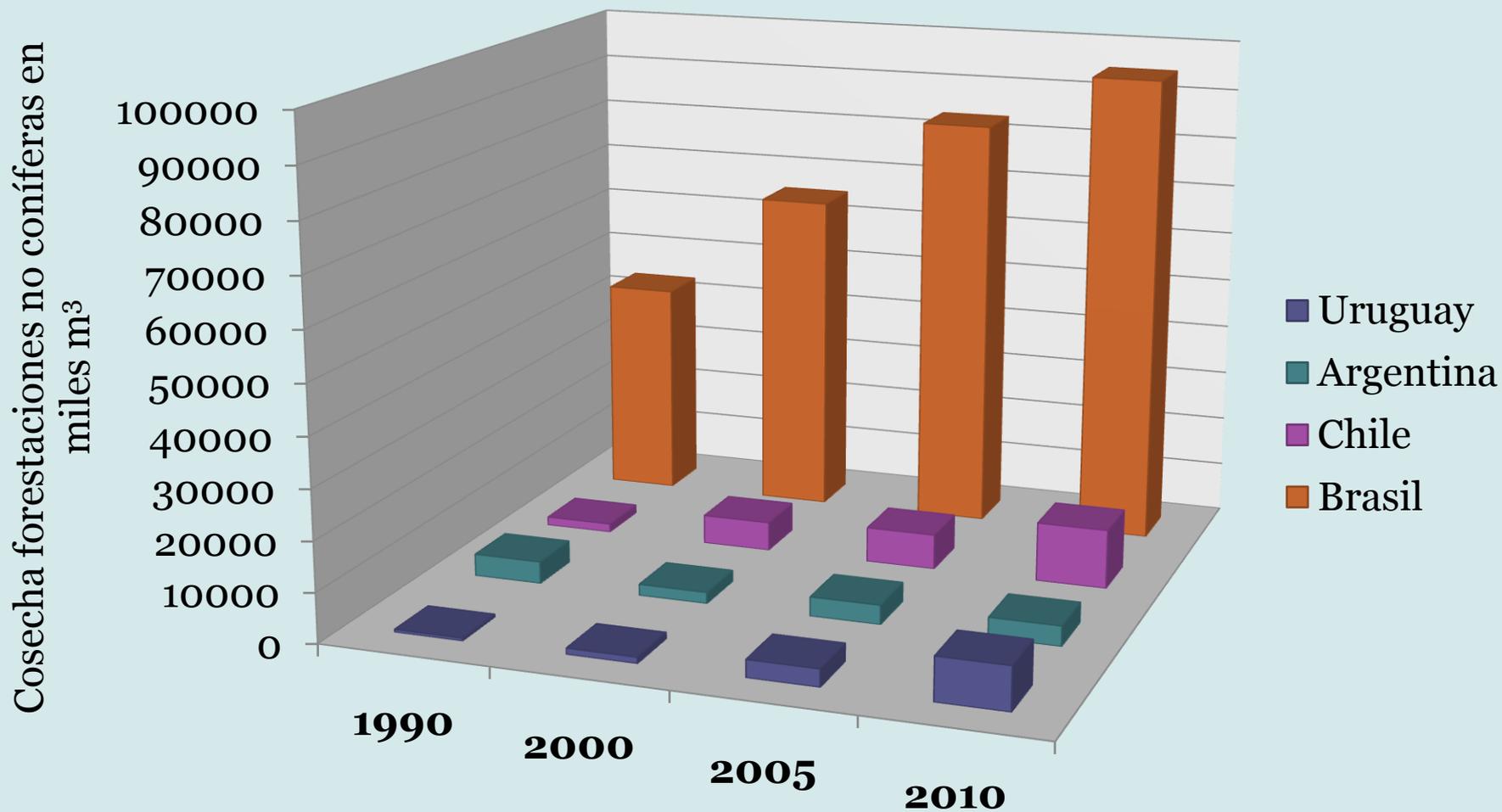
# Panorama del Sector Forestal SUDAMERICANO



# Panorama del Sector Forestal SUDAMERICANO

<b>FUENTE: FAO 2010</b>	<b>Cosecha forestaciones no coníferas en miles m<sup>3</sup></b>			
	<b>1990</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2010</b>
<b>Argentina</b>	4.444	2.268	3.871	4.034
<b>Brasil</b>	43.592	65.217	83.483	94.836
<b>Chile</b>	1.725	5.836	7.068	11.898
<b>Uruguay</b>	561	1.248	3.508	8.619
<b>Total</b>	50.322	74.569	97.930	119.387

# Panorama del Sector Forestal SUDAMERICANO



# Panorama del Sector Forestal ARGENTINO

	Superficie Forestada en miles ha			
	Fuente	2010	2015	2020
<b>Argentina</b>	FAO	1.394	1.495	1.615
<b>Misiones</b>	SIFIP	365	365	365
<b>Corrientes</b>	DRF	418	500	600
<b>Resto país</b>	Propia	611	630	650

# Panorama del Sector Forestal ARGENTINO

	<b>Cosecha y posibilidad en miles m<sup>3</sup></b>			
	<b>Fuente</b>	<b>2010</b>	<b>2015</b>	<b>2020</b>
<b>Argentina</b>	FAO/propia	9.841	24.165	30.155
<b>Misiones</b>	SIFIP/propia	6.229	9.125	9.855
<b>Corrientes</b>	Propia	3.000	10.000	13.800
<b>Resto país</b>	Propia	612	5.040	6.500

# Panorama del Sector Forestal ARGENTINO

	<b>IMA actual y potencial en m<sup>3</sup>/ha/año</b>			
	<b>Fuente</b>	<b>2010</b>	<b>2015</b>	<b>2020</b>
<b>Argentina</b>	FAO/propia	7,1	16,2	18,7
<b>Misiones</b>	SIFIP/propia	17,1	25,0	27,0
<b>Corrientes</b>	Propia	7,2	20,0	23,0
<b>Resto país</b>	Propia	1,0	8,0	10,0

# Panorama del Sector Forestal ARGENTINO

SUBSIDIOS A LAS FORESTACIONES LEYES 25080 Y 26432

APLICACIÓN DE LAS LEYES EN TODO EL PAÍS CON MUY POCAS  
RESTRICCIONES

FORESTACIONES CON PINOS MAYORMENTE

APROBACIONES LIMITADAS DE PROYECTOS FORESTO  
INDUSTRIALES

PRESIÓN MAYOR PARA LAS ACTIVIDADES FORESTALES QUE SON  
VISTAS COMO DEPREDADORAS DEL MEDIO AMBIENTE

# Panorama del Sector Forestal ARGENTINO

**ESTADÍSTICAS FORESTALES  
DEFICIENTES, QUE NO PERMITEN UNA  
PLANIFICACIÓN ADECUADA DE INVERSIONES  
IMPORTANTES**

**COMENZAR A SUBSIDIAR INSTALACIÓN DE  
INDUSTRIAS FORESTALES**

**FOMENTAR UN POLO DE DESARROLLO  
APROVECHANDO CASI 1.000.000 HA EN UN RADIO  
DE 400 KM**

# **Panorama del Sector Forestal CORRENTINO**

**COSECHA DE MENOS DE UN TERCIO DE SU POTENCIALIDAD**

**PLANTACIONES MAYORMENTE DE PINOS**

**SECTOR INDUSTRIAL CASI SIN PRESENCIA**

**SE NECESITAN INVERSIONES FORESTALES DE ENVERGADURA**

**POCA PROBABILIDAD DE QUE SE INSTALEN PASTERAS**

**BÚSQUEDA DE ALTERNATIVAS PARA INVERSIONES QUE CONSUMAN LA MADERA GENERADA**

## RESUMEN

- **ORIENTAR A LA PLANTACIÓN DE EUCALYPTUS**
- **INCENTIVAR LA INSTALACION DE INDUSTRIAS FORESTALES**
- **FOMENTAR LA BÚSQUEDA DE USO ALTERNATIVO DE LA MADERA DE LAS PLANTACIONES EXISTENTES**

## RESUMEN

- **DEMANDA ACTUAL DE UNOS 10 MILLONES DE M<sup>3</sup>/AÑO A NIVEL PAIS**
- **OFERTA DE 24 A 30 MILLONES DE M<sup>3</sup>/AÑO**
- **DEL DESARROLLO GENETICO ALCANZADO PRODUCE MEJORAS EN IMA DE PLANTACIONES, MAS VOLUMEN A IGUAL SUPERFICIE**

## **RESUMEN**

- **CONDICIONES FORESTALES EXCEPCIONALES Y UNICAS**
- **DEDICADOS A LIDIAR CON SECTARISMOS**
- **FALTA DE MISION Y VISION FORESTAL PARA ALCANZAR EL OBJETIVO: SER UN POLO FORESTO INDUSTRIAL DE EXCELENCIA EN SUDAMERICA**

**GRACIAS**