

Chile es un país forestal. Uno donde existen unas pocas compañías grandes, que son jugadores importantes en los mercados internacionales, pero también un gran número de pequeñas y medianas empresas, tales como aserraderos, viveros y otras industrias afines.

El problema es que, mientras los actores mayores están consolidados, a las pymes forestales el desarrollo del negocio se les pone cuesta arriba: dependen del abastecimiento de materia prima —que mayoritariamente está en manos de los grandes—, además de tener dificultades para acceder a capital de trabajo y a oportunidades comerciales para vender sus productos.

Desde hace ya un tiempo que se busca la fórmula para enfrentar el problema. La solución está clara: la articulación entre los distintos actores, especialmente entre

EL DIFÍCIL AVANCE DE PYMES MADERERAS

Las pequeñas y medianas empresas de las zonas forestales de las regiones del Maule y del Biobío están en una etapa de consolidación y crecimiento, a través de la articulación inicial con las grandes compañías del rubro, aunque ahora algunas ya comienzan a encontrar su propio camino.

ÁLVARO QUIJADA BASCUÑÁN

los pequeños y los grandes, pero también entre los más pequeños, para crear ventajas de costos y oportunidades.

Es lo que se ha venido haciendo hace ya unos años en la zona forestal de las regiones del Maule y del Biobío, donde existe una gran cantidad de empresas madereras y forestales medianas y pequeñas.

Fue en esa zona donde Corfo estableció lo que denomina un programa meso regional, a cargo del director de Conaf del Biobío, Jorge Morales, y que elaboró un informe sobre las brechas que le faltarían al país para que las pymes forestales y madereras puedan avanzar. En él queda claro que el principal problema actual es la escasez de materia prima.

Lo anterior es porque las pymes forestales no cuentan con plantaciones —o las que tienen son muy pequeñas— por lo que son dependientes de las grandes empresas para contar con abastecimiento de materia prima. En la zona, desde hace

ya un tiempo, se ha establecido lo que algunos denominan un clúster, en el que las grandes compañías, que abastecen a las pequeñas y compran sus producciones, y las pymes que de esta forma han adquirido nuevos conocimientos, mejorado sus estándares y logrado una cierta estabilidad productiva y comercial.

Claro que se trata de una relación completamente vertical. “Todas las actividades del clúster están dirigidas hacia el actor grande y focal. Los flujos de conocimiento son más o menos unidireccionales como, por ejemplo, en temas de certificación FSC o de la capacitación de empleados”, indica Michael Handke, académico del Magister Governance of Risks and Resources de la Universidad de Heidelberg en Alemania, quien está realizando una investigación, en conjunto con un equipo de estudiantes y académicos de las universidades de Chile y Católica, para determinar si en estas zonas

se puede o no hablar de la existencia de clúster.

El experto recalca que en las zonas existe un clúster donde las grandes compañías establecen contratos con los pequeños y medianos para abastecerlos de materia prima y posteriormente comprarles sus productos. Explica que esto tiene también beneficios no comerciales, como es la interdependencia entre las grandes empresas forestales y los pequeños dueños de plantaciones de pinos, especialmente por el tema de la prevención de los incendios forestales. Por tratarse de un riesgo que es común a todos, se produce una estrecha colaboración para evitar su surgimiento o propagación.

SE NOTAN AVANCES

Uno de los aspectos positivos que ha aparecido es que la articulación se ha generado no solo hacia las grandes empresas. “Lo que podemos ver

BANAGRO

Entendemos y financiamos tu negocio

FINANCIAMIENTO DE CAMIONETAS Y CAMIONES

- Crédito Agrícola
- Plazo de 4 años
- Cuota Anual*
- Expertos en Evaluación Agrícola

*De acuerdo a los flujos productivos

600 3 200 200

www.banagro.cl

COAGRA



INNOVANDO PARA UN FUTURO SUSTENTABLE



50 AÑOS DESARROLLANDO SOLUCIONES INTELIGENTES DE RIEGO

Esesor de pared	Goteros Autocompensados	Goteros No Compensados
Pared 0.9-1.2 mm	DripNet PC Uniram	Aries
Pared 0.6-0.8 mm	DripNet PC	Aries Thypoan
Pared 0.31-0.6 mm	DripNet PC	Aries Thypoan
Pared 0.15-0.31 mm		Streamline

Características de Goteros Netafim

- Mayor turbulencia
- Mayor área de filtrado
- Mayor uniformidad
- Menor obturación
- Laberintos más cortos
- Menor consumo energético

50 YEARS SHAPING THE FUTURE

El Juncal 500-A, Quilicura, Santiago. T. (56 2) 259 80 100
www.netafim.com | contacto@netafim.cl

en Chile en los últimos años es que las empresas medianas están empezando a cooperar entre ellas. Por ejemplo, forman grupos empresariales para tener mejores condiciones en la compra de la materia prima y la venta de sus productos", indica el académico.

Eso ha significado que hoy las pymes cuentan con experiencia en los mercados internos y en su relación con las grandes forestales, y se han fortalecido.

A partir de eso y del apoyo a través de programas estatales, las pymes madereras y forestales poco a poco comienzan a independizarse. Con ello buscan alejarse del riesgo que genera ser dependientes de lo que hagan las grandes compañías, lo que implica un alto riesgo de debilitarse.

Por ejemplo, si la empresa grande comienza a hacer todo internamente, puede significar a los pequeños quedar fuera del negocio. Esto se constató en el caso de Arauco, que incluso

produce las semillas de los árboles que va a plantar.

"Otra evolución que se puede encontrar en un clúster es el crecimiento de algunas de las empresas pequeñas o medianas. Ellos empiezan a producir para sus propios clientes finales y se alejan de los contratos de la empresa grande", comenta Handke.

Y, aunque eso resulta positivo, todavía queda pendiente solucionar el abastecimiento de materia prima.

Según el experto alemán,

Una alternativa que se investiga es que los pequeños incorporen el uso de otras maderas para dejar de depender del pino.



BLOOMBERG

LA REALIDAD ALEMANA

"En Alemania, los aserraderos o las empresas de celulosa no son propietarios de bosques. El 30% de los bosques son del Estado, el 30% de las comunas y solo el 40% son de dueños privados", comenta Handke.

En dicho país, adquirir más propiedad de bosques es caro y, además, el Estado prohíbe practicar un desmonte completo. Asimismo, dado que se trata de bosques permanentes, no plantaciones, se practica "Plenterwaldwirtschaft", algo similar al manejo que se hace del bosque nativo en nuestro país; es decir, a través de planes de manejo autorizados por las autoridades se realizan raleos controlados y limpiezas que permiten mejorar las condiciones de ese bosque y, al mismo tiempo, que sus dueños obtengan cierta rentabilidad de ellos.

son diversas las opciones de las pequeñas. Una es seguir dependiendo de las grandes empresas como contratistas, lo que si bien significa seguridad, también les representa márgenes estrechos de ganancias. En segundo término, pueden copiar la estrategia de las grandes y comprar terrenos —para así establecer sus propias plantaciones y de esa forma garantizarse el abastecimiento de materia prima—, pero esta es una alternativa costosa, de largo plazo y que los limita en el flujo de caja, explica el especialista. La otra solución es invertir en relaciones estrechas con propietarios de bosques que no sean de pino y diversificar su producción.

Fernando Rosselot, director ejecutivo del Instituto Forestal (Infor), considera que una forma de aportar al desarrollo de los pequeños es a través del programa PymeMad, que permite una colaboración público privada para introducir innovación al sector y que, de esa

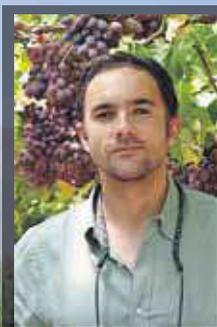
forma, se den nuevas opciones a los más pequeños, como por ejemplo la búsqueda de nuevas especies para disminuir la dependencia del pino.

Precisamente, en el programa meso regional, que cuenta con la colaboración de Corma, al identificar que uno de los problemas es precisamente la dependencia del pino, están proponiendo algunas acciones que permitan incorporar otras especies como materia prima, y de esa forma acceder a plantaciones distintas, comenta Morales.

Si bien todas estas iniciativas son vistas como muy positivas, Handke insiste en que deben ser las empresas las que se organicen, pero resalta que entidades como PymeMad son un gran aporte y van por buen camino: "Hablan con una voz colectiva y confrontan el oligopolio del acceso a la materia prima de las grandes empresas forestales. Mejor dicho, PymeMad mejora la capacidad de negociar con las grandes empresas".

Switch®

La mezcla perfecta



"Switch está presente en la mayoría de los programas en floración hace más de 10 años sin perder efectividad."

Gabriel Marfan

Gerente técnico Exportadora Subsole S.A.

20 años
de liderazgo y experiencia
en el control de Botritis.

Switch®

syngenta.



DESCÚBRENOS

Descarga Neoreader desde tu móvil en:
<http://get.neoreader.com/>

www.syngenta.cl



Entregue los envases vacíos con Triple Lavado en los Centros de Acopio.

Para mayor información contacte a nuestros representantes zonales y agroAMIGO o llámenos al (02) 2941 0100

© Marca registrada de una compañía del grupo Syngenta.