

por Ignacio Pintos

# El desarrollo necesita diversificación

Mientras las exportaciones de celulosa baten récord año a año desde 2007 y se prevé otro salto con la instalación de la segunda planta de celulosa, la industrialización de madera sólida lucha contra la crisis internacional que deprimió la demanda. No es la única responsable: la presión fiscal, el tipo de cambio y la falta de infraestructura en logística y puertos son otras de las causas que provocan un escenario de falta de competitividad para el sector, aseguran los empresarios forestales.

Según las autoridades nacionales, las exportaciones de productos forestales alcanzarán en 2011 los 1.500 millones de dólares: un incremento del 35% con respecto a 2010. El anuncio lo realizó el director general Forestal del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), Pedro Soust, en setiembre de este año, en el marco de la celebración del Año Internacional de los Bosques.

Sin embargo, el jerarca remarcó una cuenta pendiente: "distribuir todo ese dinero de manera más justa y equitativa". Ese desafío, que se centra en la diversificación industrial de la madera con mayor valor agregado, es el obstáculo principal para valorar en su total magnitud el *boom* de las exportaciones. Además, la diversificación de productos permitiría pensar en la producción forestal sin asociarla inmediata y únicamente a la fabricación de celulosa.

En todo 2010, el 73% del volumen total de la exportación forestal correspondió a celulosa, lo que se tradujo en casi 790 millones de dólares de los 1.081 millones totales. Del total, solo el 7% (71,6 millones de dólares) correspondió específicamente a exportaciones de madera sólida: tableros y madera aserrada, según datos de la Sociedad de Productores Forestales (SPF).

El resto de las exportaciones se dividió de la siguiente forma: 11,5% chips, 4% papel y cartón, y 3% rolos de eucalipto.

Según datos aportados por el MIEM, entre enero y octubre de 2011 Uruguay exportó 64 millones de dólares en madera aserrada y tableros (valor FOB), siendo sus principales destinos Reino Unido, México, Estados Unidos, Argentina, Bélgica, Corea del Sur, Vietnam, China, Chile e Indonesia. Pese a no incluir el último bimestre del año, la cifra resulta muy lejana de la ganancia por exportaciones de celulosa en 2010.

Para la celulosa la rotación necesaria o tiempo de duración de un cultivo es de aproximadamente 10 años, y para el sector de la madera sólida está en el eje de los 20. No obstante, encauzar las diferencias de exportación





con esa circunstancia natural significaría una visión miope de la realidad: existen causas exógenas como el tipo de cambio y la crisis mundial que afectó la demanda, y otras trabas internas, como los costos que no se logran acomparar a la productividad y la falta de infraestructura.

### OBSTÁCULOS PARA DIVERSIFICAR

Los problemas de mercado para los productos derivados de la madera sólida comenzaron en 2007, con la crisis inmobiliaria y de construcción a escala mundial, especialmente en Estados Unidos, principal cliente de algunas empresas uruguayas. La situación luego se agravó con el descenso de actividad en los mercados internacionales por la crisis de 2008 - 2009.

La producción de madera sólida, basada en la transformación mecánica de la madera, genera tableros, láminas y madera aserrada, a utilizarse según el producto en construcciones urbanas, rurales y agrícolas, revestimientos, muebles y hasta materiales artísticos.

Estados Unidos constituye un mercado esencial en materia de tableros y madera aserrada, pero el colapso en el mercado de la construcción generó estrategias más conservadoras por la incertidumbre. Eso modificó tanto el destino de las ventas como el tipo de material a vender.

En ese sentido, uno de las apuestas locales fue orientar la producción a la madera "clear" o libre de nudos. La

poda deja una cicatriz en la madera, que es el nudo. Si se poda tempranamente se logra que el nudo quede concentrado en un cilindro, y al resto de la madera que crece luego se la denomina "clear". Es un tipo de madera utilizada para productos vistosos estéticamente o "de apariencia", como los llaman en el sector.

Sin embargo, la demanda aún no tuvo una recuperación significativa y otros aspectos como la presión fiscal, el tipo de cambio y la falta de infraestructura en logística y puertos, son agravantes que, según algunas empresas forestales, no les permiten competir en igualdad de condiciones.

"Las variables que no controlamos son más significativas que las que sí controlamos. La principal dificultad es que los costos no se han podido acomparar a la productividad", aseguró Álvaro Molinari, director ejecutivo para América del Sur de Weyerhaeuser, empresa estadounidense cuyas áreas de industria incluyen la producción y comercialización de contrachapado (*plywood*), y la generación y venta de energía eléctrica.

Según Molinari, "en todos los costos de nuestra cadena, desde los de cosecha hasta los de logística, estamos muy por fuera de nuestros competidores. El tipo de cambio es una vulnerabilidad:

La producción de madera sólida genera tableros, láminas y madera aserrada. Estos productos se utilizan para construcciones urbanas, rurales y agrícolas, revestimientos, muebles y hasta materiales artísticos.

suben los costos en dólares y nos afecta directamente a los que transformamos nuestros costos en pesos".

Por otra parte, Molinari expresó su preocupación por la falta de acción desde el gobierno para avanzar en infraestructura. Está convencido de que es un tema que "hace a la competitividad de nuestros productos en el mundo". "Necesitamos unidades de tránsito más eficientes para que el costo unitario sea menor. Hoy más del 40% del producto terminado va en tren, pero nos gustaría que fuese el 100%. Debemos confiar en las vías. Hay muchas cosas por hacer. Pero si solucionamos el problema del ferrocarril y las vías y no mejoran los problemas de depósito en el puerto, no sirve de nada. Los troncos por sí solos no sirven para mucho, salvo que queramos exportar solo celulosa o chips", puntualizó.

Molinari remarcó las buenas intenciones del gobierno pero opinó que hasta ahora son "insuficientes". Y es que otro de los puntos que aparecen sobre la mesa a la hora de hablar de los costos es la presión fiscal. Al igual que otros sectores agropecuarios, el forestal paga contribución rural, Impuesto al Patrimonio, empadronamiento de vehículos y, desde el pasado 22 de agosto, está a estudio en el Parlamento la incorporación del Impuesto a la Concentración de Inmuebles Rurales, sobre los activos inmobiliarios rurales que excedan las 2.000 hectáreas con

índice Coneat 100 o equivalentes. "Si en estas condiciones ni siquiera llegamos a un costo bruto competitivo sería peor si le aumentamos presión fiscal", opinó Molinari, suponiendo que el impuesto fuera finalmente aprobado.

Sin embargo, el director ejecutivo de Weyerhaeuser remarcó que cree en Uruguay y lamentó que se esté desaprovechando un "buen escenario". "En nuestro país los árboles crecen extremadamente bien, hay buen suelo, pero en la transformación de materia prima tenemos un debe", concluyó.

También hay firmas locales en el rubro, como Forestal y Maderera del Norte (Fymnsa), de la familia Balerio, que concentran todo su enfoque de mercado en la exportación. Su director, Pablo Balerio, consideró que la rentabilidad de la industria de la madera se ve afectada por la competencia internacional y los costos locales. En línea con la opinión de Molinari sobre la presión fiscal, Balerio señaló que la carga tributaria supera el porcentaje de devolución de impuestos indirectos.

De acuerdo a su evaluación, las preocupaciones permanecen porque no se ven resultados optimistas. "El mercado de Estados Unidos, que siempre fue el más tradicional, no solo no se recupera sino que surgieron dificultades financieras serias en importantes clientes. Por otra parte, Europa, que había sido refugio a los problemas de Estados Unidos, desaparece como mercado por la crisis de la deuda de los países de su periferia", informó.

Por último Balerio señaló que la situación en Europa obligó a las fábricas a reducir su actividad y tuvieron que enviar a su personal al seguro de paro.

Entre enero y octubre de 2011 Uruguay exportó 64 millones de dólares en madera aserrada y tableros (valor FOB). Sus principales destinos fueron Reino Unido, México, Estados Unidos, Argentina, Bélgica, Corea del Sur, Vietnam, China, Chile e Indonesia. (Datos del MIEM)



Para el ingeniero Roberto Bavosi, integrante del directorio de la Asociación de Industriales de la Madera y Afines del Uruguay, la industria de la celulosa y la madera sólida deben verse como complementarias y no competir. "En Estados Unidos se cayó la construcción, la demanda en madera sólida se derrumbó y en cambio la celulosa siguió en alza. Una cosa es la demanda de celulosa para fabricar papel y otra la de los productos transformados de la madera sólida. Son mercados y productos distintos", enfatizó.

Igualmente Bavosi mencionó las dificultades de costos, principalmente por la logística. "El precio de un flete para transportar madera es mucho más caro que para la ganadería. Esa realidad es muy clara, es un costo altísimo para las empresas", señaló.

### VISIÓN DE LA CARTERA DE INDUSTRIA

Desde el MIEM, el director de Industria, Sebastián Torres, aseguró que el sector forestal madera "es una prioridad" en la estrategia industrial del ministerio. Por otro lado coincidió sobre los obstáculos generados por la crisis y las dificultades de costos logísticos. Mencionó, además, otros problemas, como los costos energéticos, la disponibilidad de recursos humanos. En ese sentido, agregó que la calificación de los trabajadores y la incorporación de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) en las pequeñas y medianas empresas (pymes) son factores centrales para el crecimiento de la productividad en el sector. Al respecto informó sobre un trabajo de capacitación de mandos medios en administración, negocios y cursos técnicos, y la conformación de un plan de incorporación de TIC en pymes, tareas incluidas en el Consejo Sectorial Tripartito Forestal-Madera instalado en el segundo semestre de 2010.

**La demanda del mercado internacional no tuvo una recuperación significativa después de la crisis que comenzó en 2007. A eso se suman otras condicionantes negativas como la presión fiscal, el tipo de cambio y la falta de infraestructura en logística.**

Como contrapartida a la escasa productividad en la industria de madera sólida, Uruguay debe importar productos fabricados en ese rubro principalmente desde Brasil, Argentina, China, Paraguay, Chile, España, Francia, Estados Unidos, Austria e Indonesia.

Sin embargo, Torres afirmó que todos los sectores de la industria maderera constituyen una cadena de valor con "clara orientación exportadora".

Durante la presentación del calendario de actividades del Año Internacional de los Bosques, el director Forestal del MGAP, Pedro Soust, señaló en Presidencia de la República que "lo que viene es un desarrollo de la forestación distinto a lo que ha sido hasta hoy, donde la calidad de la madera pueda ser diferente a la que se utiliza para producir celulosa".

Ese desafío tiene perspectivas de crecimiento a mediano y largo plazo. Pero si se concretan los incentivos será más fácil apostar con menos incertidumbre y pensar en el desarrollo de una industria que tiene otra demanda pero es igual de necesaria para el proyecto del país productivo. ●

**Uruguayos trabajando para una tierra fértil**

**Hyperfos + B**  
 10-35/35-7 + B + Zn  
 14-30/30-12 + B + Zn  
 14-24/24-0 + B + Zn

Fertilizantes ISUSA

