

COMERCIALIZACIÓN: PUNTO CRUCIAL

Fabián Milla Araneda ¹

Para dinamizar el sector asociado a los bosques nativos se hace necesaria la presencia de intermediarios que conecten a los pequeños y medianos productores con las industrias forestales.

El acelerado crecimiento del sector forestal nacional se basa casi exclusivamente en las plantaciones exóticas, que a la fecha cubren una superficie de aproximadamente 2,1 millones de hectáreas en el país. El bosque nativo a nivel nacional abarca una superficie de 13,4 millones de hectáreas, mientras que su aporte a las exportaciones forestales, y por ende a la auspiciosa posición del sector forestal chileno, alcanzó en el año 2004 a sólo 85,76 miles de metros cúbicos de madera en trozas, correspondiente a menos del 3% del volumen total exportado por el país.

El contraste es evidente y las causas de este hecho son múltiples y variadas. Entre ellas se cuentan diferencias en accesibilidad, productividad del recurso, estructura de propiedad, marco regulatorio y medidas de fomento, conocimiento técnico y niveles de heterogeneidad del recurso.

La situación actual, entonces, nos habla de la existencia de bosques nativos en abundancia, lo que podría ser considerado para efectos del análisis como una oferta potencial que no se materializa por razones diversas, dentro de las cuales destaca la escasez de demanda de acuerdo a lo que plantean los mismos propietarios de este recurso.

Es indiscutible la existencia de una cierta demanda por materias primas provenientes del bosque nativo, la que



claramente es reducida en términos volumétricos debido, según lo expresado por los industriales, a la falta de oferta en términos de cantidad y calidad de productos primarios.

Paralelamente, la estructura de propiedad del recurso nativo trae consigo la obvia desagregación de la oferta, elemento fundamental para asegurar el eventual abastecimiento a las industrias asociadas a esta materia prima. En tanto

que la industria asociada a productos de madera nativa es, en general, escasa y con una base tecnológica bastante menos desarrollada que aquella ligada al procesamiento de especies exóticas. Ello, como consecuencia del desinterés generado por las dificultades legales, ambientales, técnicas y comerciales que implica el trabajo con bosque nativo en relación al trabajo con especies cultivadas.

Conexión entre oferta y demanda

Necesariamente se debe incorporar en el análisis un tercer componente del mercado: la "interconexión" entre oferta y demanda materializada a través de los canales de comercialización existentes y de las entidades que transitan en ellos. Tradicionalmente este componente está asociado casi de manera exclusiva a intermediarios que abastecen a industrias específicas y cuya labor se centra en la compra de materias primas a los propietarios y posterior venta a la industria correspondiente. Las principales características de este tipo de intermediación tienen que ver con su carácter absolutamente comercial, sin consideraciones técnicas ni una visión de uso integral del recurso bosque, lo que conlleva ineficiencias obvias en términos económicos y silvícolas para los propietarios de bosque nativo.

La razón fundamental de que este mercado opere de esta forma es la falta de concentración de la madera de mayor calidad en los bosques. Esta situación no permite a las empresas reunir los volúmenes necesarios para sus procesos trabajando en forma individual con los propietarios del recurso, por lo que en estos casos es imprescindible la presencia de algún "intermediario" que permita concentrar y presentar la oferta a las empresas consumidoras.

Sin embargo, el "intermediario" ideal debiera desarrollar la compra y venta de los productos, sobre la base de una búsqueda y evaluación de los productos y servicios y con una adecuada promoción de éstos; además de complementar su accionar cumpliendo con el almacenamiento y transporte de los productos, así como efectuar la estandarización y clasificación de los mismos, asumir el financiamiento de algunas de las etapas del proceso, con la consecuente toma de riesgos ante pérdidas físicas y financieras, y proporcionar la información necesaria para el adecuado funcionamiento del mercado. Sólo con el desarrollo de todas estas actividades se logrará la superación de las barreras de espacio, tiempo, información, valores, propiedad y discrepancias en surtido y cantidad, que

conlleven a la separación de una capacidad de oferta heterogénea con la demanda, también heterogénea de utilidad de forma, tiempo, lugar y posesión para satisfacer las necesidades de bienes y servicios en el mercado de productos provenientes del manejo sustentable del bosque nativo.

Proceso clave

En este escenario, y en el marco del desarrollo de las actividades del Proyecto Conservación y Manejo Sustentable del Bosque Nativo (PCMSBN), se ha ido convergiendo hacia la conclusión de que una de las piezas clave para avanzar en el desarrollo del subsector bosque nativo en Chile es la comercialización de los productos que genera necesariamente un manejo sustentable del recurso originario. Lo anterior, asociado principalmente a la premisa de "dar valor" a los bosques naturales y con ello aspirar a mejorar el estado actual del recurso, de modo que a futuro pueda entregar en su totalidad los bienes y servicios que de él se demandan.

La ausencia de un manejo técnico adecuado del bosque nativo contribuye, sin duda, a su deterioro y degradación. En la práctica, la falta de un manejo sustentable económicamente atractivo de estas especies forestales se ha convertido en su principal amenaza. La

ausencia de manejo ha provocado que la escasa producción y exportación de madera nativa se concentre en productos de bajo valor, como son las astillas y la leña. Finalmente, la consecuencia social de la carencia de manejo es el empobrecimiento y descapitalización de los propietarios del bosque y la falta de fuentes de trabajo con relación a este importante recurso.

En este sentido, entonces, uno de los mayores problemas asociados al manejo sustentable del bosque nativo dice relación con la ausencia de una adecuada cadena de comercialización para los productos obtenidos. Si bien esta problemática pareciera ser bastante puntual y no difícil de abordar a través de los distintos mecanismos con que cuenta el Estado y otros organismos no gubernamentales, la realidad revela la existencia de una gran cantidad de aristas que son extremadamente complejas de reconocer, en primera instancia, y luego de resolver.

Así lo entendió la Corporación Nacional Forestal, en un principio en la Región del Bío-Bío, en conjunto con la Sociedad Alemana para la Cooperación Técnica (GTZ-DED), de tal forma que, a través de sus proyectos de apoyo técnico, trabajó fuertemente en la instauración de medidas concretas que incentivarán el mercado de productos nativos y que demostrarán la posibilidad cierta de



iniciar un camino de sustentabilidad de nuestros recursos forestales naturales. Implementar sistemas adecuados de aprovechamiento y comercialización no buscó otra cosa que colaborar con el mejoramiento de la calidad de vida de los destinatarios directos del Proyecto y, a su vez, dinamizar el mercado de productos provenientes de manejo adecuado de bosques nativos de grandes, medianos y pequeños propietarios, con la finalidad de lograr una sustentabilidad en el tiempo tendiente a transitar desde el manejo financiado por medio de incentivos económicos directos hacia el manejo financiado por la propia venta de los productos resultantes de este manejo. Llegando en algún momento a producirse la reinversión necesaria en sectores que no generan ingresos económicos suficientes para pagar el manejo sustentable.

La intermediación exitosa

De esta manera se gesta y pone en práctica el concepto de Operadora Técnico Comercial, empresa privada cuyo principal objetivo es servir de nexo entre propietarios de bosque nativo e industrias demandantes de materias primas, complementando el tradicional rol de la intermediación forestal con las funciones clásicas del marketing-mix e

involucrándose no sólo en el componente comercial del negocio, sino también en el componente técnico ligado al manejo silvícola y a la extensión forestal como mecanismo de interacción con los propietarios del recurso.

La iniciativa se coloca en funcionamiento por primera vez en la Región del Bío-Bío, en el año 2003, ocasión en la cual la empresa privada Coníferas Ltda., dedicada al negocio forestal de plantaciones, acoge el planteamiento del Proyecto Conservación y Manejo Sustentable del Bosque Nativo (PCMSBN) de incursionar en el rubro del bosque nativo bajo el alero de CONAF. En esta primera temporada de trabajo de la Operadora Técnico Comercial se gestionó un volumen comercial de 20.000 m³ de madera proveniente del manejo de los bosques nativos de la región, correspondiente al volumen generado por los beneficiarios del Proyecto y también por medianos propietarios incorporados a esta actividad comercial.

La totalidad de estos actores son respaldados por CONAF, a través del Proyecto CMSBN, en la parte técnica y de negocios mediante la suscripción de Convenios de Colaboración Mutua para el abastecimiento a las industrias objetivo, que abarcaron geográficamente desde la Región del Maule a la Región de Los Lagos.

En la misma Región del Bío-Bío, el año 2004 se incorporó en el modelo la empresa Dimar Ltda., también tradicionalmente vinculada al negocio de las plantaciones y que busca la diversificación de sus actuaciones incursionando en el ámbito del bosque nativo. En los dos años de actividad de esta empresa funcionando en el marco del PCMSBN ha logrado mantener convenios de abastecimiento que movilizaron 25.000 m³ el año 2004 y 50.000 m³ el año 2005. Para el 2006 se proyectan negocios por sobre los 70.000 m³, conservándose el amplio espectro geográfico de operación, con productos que van desde el rubro de rollizos aserrables al rubro de la madera industrial para tableros y generación de energía.

Ejemplo a emular

Bajo el mismo esquema de funcionamiento de la Operadora Técnico Comercial, y en la búsqueda de potenciar el aprovechamiento de los productos provenientes del manejo sustentable del bosque nativo y con ello viabilizar el desarrollo de las actuaciones silvícolas, han surgido en el último tiempo dos iniciativas de carácter privado que han asimilado este concepto de intermediación integral: Eco-Management Trading y Treetop Ltda.

Eco-Management Trading representa una nueva forma de relación entre una empresa privada, Fundación Chile, y una ONG de corte ambientalista, Forest Ethics, en que cada una aporta su experiencia y particular pertinencia en el ámbito forestal. Se trata de un proceso de integración efectiva en la gestión por parte de la ONG estadounidense Forest Ethics, ya que no será un observador externo del proceso productivo, sino un actor que gestiona directamente la dimensión socio-ambiental de una empresa que Fundación Chile crea a inicios del año 2006 para la promoción del manejo sustentable de los bosques nativos de pequeños y medianos propietarios.

Las actuaciones de esta empresa se enmarcan principalmente en el desarrollo de canales para la comercialización





de los rollizos obtenidos de bosques nativos manejados sustentablemente, el desarrollo de proveedores de madera proveniente de este manejo, la negociación de contratos de abastecimiento de largo plazo para los desarrollos industriales asociados y la promoción de unidades industriales que optimicen el valor productivo del recurso, abarcando desde los productos aserrables y debobinables (madera). La principal particularidad está dada por la búsqueda de la expansión de los beneficios sociales y ambientales del Proyecto, particularmente en el ámbito de la conservación *in situ*.

Geográficamente, las operaciones de la empresa se centrarán en áreas prioritarias de manejo sustentable definidas para las IX y X regiones. En estas áreas se focalizará la búsqueda de los predios destinados a la constitución de la base de la oferta con la cual se ha logrado materializar contratos por 45.000 m³ para la temporada 2006, esperando superar los 60.000 m³. Respecto a la demanda, se ha logrado acuerdos comerciales con diversas empresas de la zona, destacando entre ellas Masisa.

Treetop Ltda. es una empresa que surge en el marco del desarrollo de un proyecto público-privado entre SAPROSEM S.A., CONAF y CIM. Su actuación comprende, entre otras, las actividades de comercialización y servicios forestales, abastecimiento de madera de bosque nativo a los mercados nacionales, desarrollo de proyectos en el ámbito del manejo sustentable de bosques naturales, establecimiento de

alianzas con empresas y propietarios grandes y la exploración de mercados internacionales para los productos del manejo sustentable del bosque nativo.

Los principales resultados preliminares se manifiestan en disponer de alianzas con medianos y grandes propietarios de bosque nativo, haber establecido contratos y asociaciones con empresas forestales nacionales (Bosques Arauco y Forestal Río Cruces) y desarrollar proyectos de aprovechamiento del recurso bosque nativo con estos aliados. Para sus gestores, Treetop Ltda. constituye la transformación de un proyecto estatal, los "Facilitadores de Comercio", en una iniciativa apoyada directamente desde Alemania con los proyectos de sociedades público-privadas (PPP).

Sin duda que el desarrollo de opciones destinadas a fortalecer, transparentar y, sobre todo, profesionalizar la interconexión entre oferta y demanda se expresa en todos los casos expuestos como la tarea más relevante para dar otro rumbo al aprovechamiento sustentable del recurso nativo en Chile. Otros elementos, como fortalecer el trabajo en renovales e incorporar a medianos y grandes propietarios a las iniciativas relacionadas con el manejo y comercialización de productos de bosque nativo, deberán complementar adecuadamente el resultado esperado de las acciones orientadas a mejorar las expectativas de todos los actores en relación al bosque nativo: la ampliación del concepto de un país forestal, incorporando la riqueza nativa. ■

Los facilitadores de comercio

Un modelo básico centrado en el fortalecimiento del componente de interconexión entre la oferta y la demanda se materializó en las regiones IX y X a través de la creación y puesta en práctica de los denominados "facilitadores de comercio", que en general eran profesionales forestales contratados por el Proyecto CMSBN, cuya función fue, en primer término, identificar la demanda de diversos productos para posteriormente colaborar con los propietarios adscritos al Proyecto en la concreción de ventas de los productos disponibles. Bajo esta modalidad fue posible acercar la demanda a la oferta por parte de los propietarios que por sus condiciones de "pequeños productores" no poseen las herramientas suficientes para realizar estas acciones en términos individuales.

La visión general contempló tres áreas de acción en la realidad regional: producción, contacto comercial y venta. Participaron en el modelo propietarios del recurso, extensionistas, municipios, personal del Proyecto CMSBN, facilitadores de comercio y empresas demandantes de productos.

Los logros fundamentales de esta iniciativa están vinculados a un aumento en el volumen comercializado por pequeños propietarios de la IX Región, desde 6.655 m³ el año 2003 a 20.535 m³ el año 2005, y a un aumento en el número de propietarios ligados a la actividad comercial de un 67,2% para el mismo período.

Las limitaciones detectadas en la aplicación del concepto de facilitación fueron:

- Compromiso con volúmenes y plazos de entrega.
- Realización de servicios (forestal, logística, finiquitar negocios).
- Desarrollo de mercados para aumentar el valor agregado.
- Desarrollo de productos.
- Velocidad para realizar los negocios.
- Autofinanciamiento a mediano plazo.
- Falta de capital y tecnología. ■