

INVESTIGACIÓN PARA POSICIONAR A CORRIENTES COMO DESTINO DE INVERSIONES FORESTOINDUSTRIALES

Lic. Gustavo Daniel Braier

Lic. Gabriel Horacio Gómez

Febrero de 2005

Trabajo solicitado por el Ministerio de Hacienda de la provincia de Corrientes, el Banco de Corrientes y la Dirección de Recursos Forestales.

BRAIER & ASOCIADOS CONSULTORES

Caseros 2040 (1636) Olivos

Buenos Aires Argentina

Tel. + 54 11 4795-9666

TABLA DE CONTENIDO

1	Resumen ejecutivo	1	
2	Encuesta a potenciales inversores	2	
	2.1	Objetivos principales	2
	2.2	Metodología	2
	2.3	Entrevistados	2
3	Contenido de la encuesta	6	
	3.1	Encuesta para la entrevista	6
	3.2	Factores de mayor importancia para la imagen de una zona forestal	7
	3.3	Posicionamiento de las distintas regiones respecto de los factores	7
4	Resultados de la encuesta	9	
	4.1	Factores de mayor importancia para la imagen de una zona forestal	9
	4.2	Factores de mayor importancia en relación con el tamaño de la empresa	10
	4.3	Posicionamiento de las distintas regiones respecto de los factores	12
	4.3.1	Fortalezas	15
	4.3.2	Debilidades	16
	4.4	Ponderación de la clasificación a las distintas regiones por los factores considerados como de mayor importancia	16
	4.5	Parte de entrevista	19
	4.5.1	Oportunidades	29
	4.5.2	Amenazas	31
5	Conclusiones	32	

BRAIER & ASOCIADOS CONSULTORES

Caseros 2040 (1636) Olivos

Buenos Aires Argentina

Tel. + 54 11 4795-9666

LISTADO DE TABLAS

TABLA 1. LISTADO DE ENTREVISTADOS	2
TABLA 2. DESCRIPCIÓN POR TAMAÑO DE EMPRESA Y PAÍS, REGIÓN O PROVINCIA	4
TABLA 3. DESCRIPCIÓN POR TAMAÑO DE EMPRESA Y RUBRO	4
TABLA 4. DESCRIPCIÓN POR REGIÓN Y RUBRO	4
TABLA 5. CLASIFICACIÓN SUBJETIVA DE EMPRESAS POR TAMAÑO	4
TABLA 6. CONCEPTOS VALORADOS PARA CONSIDERAR LA INVERSIÓN EN UNA ZONA CON POTENCIAL FORESTOINDUSTRIAL	7
TABLA 7. CLASIFICACIONES POSIBLES PARA LAS REGIONES	7
TABLA 8. PRINCIPALES CONCEPTOS VALORADOS PARA CONSIDERAR LA INVERSIÓN EN UNA ZONA CON POTENCIAL FORESTOINDUSTRIAL SEGÚN LOS ENCUESTADOS	9
TABLA 9. CONCEPTOS QUE NO FUERON CONSIDERADOS COMO PRINCIPALES PARA DETERMINAR EL POSICIONAMIENTO DE UNA ZONA CON POTENCIAL FORESTOINDUSTRIAL SEGÚN LOS ENCUESTADOS	10
TABLA 10. FACTORES DE MAYOR IMPORTANCIA EN RELACIÓN CON EL TAMAÑO DE LA EMPRESA	10
TABLA 11. LISTADO DE CONCEPTOS Y CLASIFICADORES	11
TABLA 12. FACTORES DE MAYOR IMPORTANCIA CLASIFICADO POR GRANDES RUBROS Y SEPARADO POR TAMAÑO DE INVERSOR	12
TABLA 13. CLASIFICACIÓN DE LAS ZONAS COMO RECEPTORAS DE INVERSIONES FORESTOINDUSTRIALES.	13
TABLA 14. POSICIONAMIENTO DE CORRIENTES Y EL RESTO DE LAS REGIONES EN LOS FACTORES CONSIDERADOS MÁS IMPORTANTES	14
TABLA 15. FACTORES EN LOS QUE LOS ENCUESTADOS ENCUENTRAN CON MAYOR DESVENTAJA A CORRIENTES	16
TABLA 16. PONDERACIÓN ENTRE LA IMPORTANCIA DE LOS FACTORES Y LAS PUNTUACIONES REGIONALES OTORGADAS	17
TABLA 17. COMPARACIÓN ENTRE ORDENAMIENTO DE FACTORES PONDERADOS Y SIN PONDERAR. SITUACIÓN DE CORRIENTES RESPECTO DE LAS OTRAS REGIONES.	18
TABLA 18. MENCIONES A LA PREGUNTA SOBRE EVOLUCIÓN DEL SECTOR EN LOS PRÓXIMOS 5/10 AÑOS	19
TABLA 19. PORCENTAJE DE MENCIONES A LA PREGUNTA SOBRE PROBLEMAS QUE ENFRENTA EL SECTOR	20
TABLA 20. PORCENTAJE DE MENCIONES CLASIFICADAS SOBRE LOS PROBLEMAS DEL SECTOR	21
TABLA 21. MENCIONES A LA PREGUNTA SOBRE PROBLEMAS QUE AFECTAN A LAS EMPRESAS	21
TABLA 22. MENCIONES A RUBROS DE INVERSIONES A REALIZAR EN LOS PRÓXIMOS AÑOS	22
TABLA 23. ZONAS MENCIONADAS ESPONTÁNEAMENTE CON SUS VENTAJAS	24
TABLA 24. ZONAS MENCIONADAS ESPONTÁNEAMENTE CON SUS DESVENTAJAS	25
TABLA 25. DESEOS DEL INVERSOR ACERCA DEL ROL DEL ESTADO EN EL SECTOR, CLASIFICADO POR SECTOR INDUSTRIAL	26

LISTADO DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 1. FACTORES EN LOS QUE LOS ENCUESTADOS ENCUENTRAN CON MAYOR VENTAJA A CORRIENTES	15
ILUSTRACIÓN 2. DESEOS DEL INVERSOR ACERCA DEL ROL DEL ESTADO EN EL SECTOR, CLASIFICADO POR TAMAÑO DE EMPRESA	27
ILUSTRACIÓN 3. MENCIONES SOBRE CÓMO EL ESTADO DEBE INTERVENIR EN EL SECTOR O PARA QUÉ DEBE HACERLO.	28

BRAIER & ASOCIADOS CONSULTORES

Caseros 2040 (1636) Olivos

Buenos Aires Argentina

Tel. + 54 11 4795-9666

LISTADO DE ACCIONES E INACCIONES

ACCIÓN A. VIGILAR JUNTO CON OTRAS PROVINCIAS LA CORRECTA APLICACIÓN DE LA LEY 25.080. PROMOVER, EN LO POSIBLE, LA ESTABILIDAD FISCAL Y LA SEGURIDAD JURÍDICA. 29

ACCIÓN B. GENERAR UN PLAN FORESTAL PROVINCIAL QUE DÉ CABIDA A LAS SIGUIENTES SUBACCIONES 29

ACCIÓN C. RELEVAR LAS NECESIDADES DE INFRAESTRUCTURA QUE PUEDA TENER LA INDUSTRIA INSTALADA ACTUAL Y CALCULAR LA QUE PUEDE PRECISAR LA FUTURA INDUSTRIA A SER INSTALADA. 30

ACCIÓN D. GENERAR UNA AGENDA DE CONTACTOS CON LOS POTENCIALES INVERSORES IDENTIFICADOS EN LA ENCUESTA Y OTROS POR OBTENER 30

ACCIÓN E. CON LA INFORMACIÓN CON QUE SE CUENTE EN CADA MOMENTO, PROMOVER LAS BONDADES DE LA PROVINCIA. 30

ACCIÓN F. GENERAR EN LA MEDIDA DE LO POSIBLE CONCIENCIA FORESTAL EN LA POBLACIÓN CORRENTINA. 31

INACCIÓN A. NO LLEVAR ADELANTE LAS ACCIONES SUGERIDAS 31

INACCIÓN B. PERMITIR EL DESARROLLO DESORDENADO DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES 31

INACCIÓN C. NO POSICIONAR RÁPIDA Y ADECUADAMENTE LA CUENCA FORESTAL CORRENTINA EN LA LÍNEA DE LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL 31

1 Resumen ejecutivo

Corrientes muestra desde hace décadas un potencial forestoindustrial que no termina de expresarse en su totalidad. Condiciones actuales, como el total de hectáreas forestadas en la provincia, su disponibilidad de tierra, la presencia actual y potencial de importantes jugadores sectoriales de nivel internacional y la potencial escasez de madera en las cuencas vecinas de Misiones y de Brasil, hacen que se presente una oportunidad clara de terminar con tantas frustraciones.

La Argentina cuenta con excelentes recursos naturales, pero adolece de inversores de riesgo que tengan el capital adecuado para enfrentar este desafío. Por la provincia en las últimas décadas han desfilado grandes proyectos de empresas nacionales y extranjeras y ninguno se concretó. Hoy Corrientes tiene más de 300 mil hectáreas de bosques implantados y ninguna industria de escala. Cuenta sí con importantes aserraderos en el escenario, pero que en la visión internacional son pequeños y mucho más pequeños aún si se los compara con la oferta maderera proveniente de la mencionada superficie.

El desafío de Corrientes en el año 2005 está, entonces, en lograr atraer a inversores hacia la Argentina, hacia la provincia y hacia el sector.

Con este objetivo se ha realizado este trabajo que consistió en consultar con una amplia gama de importantes inversores regionales del sector sus puntos de vista acerca de las inversiones forestoindustriales y de la visualización que tienen sobre Corrientes desde esa perspectiva.

El resultado es que, en efecto, Corrientes es vista como un eficiente proveedor de recursos madereros y de tierra productiva y como una provincia con serias deficiencias de infraestructura social y productiva. Puede admitirse que la visualización de los inversores regionales es la correcta.

Sobre esta base, entonces, cabe establecer qué medidas o qué acciones puede tomar el gobierno provincial para lograr el esperado desarrollo forestoindustrial de Corrientes.

Presentamos a continuación el resultado de la investigación realizada y un listado de acciones que el gobierno podría realizar. También, aquellas acciones que el gobierno podría no realizar y, con ello, dañar el potencial desarrollo provincial. En este resumen ejecutivo las listamos a continuación, más allá de que en el capítulo respectivo se incluye un mayor detalle acerca de las mismas (página 29 bajo el título Oportunidades):

ACCIÓN A. VIGILAR JUNTO CON OTRAS PROVINCIAS LA CORRECTA APLICACIÓN DE LA LEY 25.080. PROMOVER, EN LO POSIBLE, LA ESTABILIDAD FISCAL Y LA SEGURIDAD JURÍDICA

ACCIÓN B. GENERAR UN PLAN FORESTAL PROVINCIAL

ACCIÓN C. RELEVAR LAS NECESIDADES DE INFRAESTRUCTURA QUE PUEDA TENER LA INDUSTRIA INSTALADA ACTUAL

ACCIÓN D. GENERAR UNA AGENDA DE CONTACTOS CON LOS POTENCIALES INVERSORES IDENTIFICADOS EN LA ENCUESTA

ACCIÓN E. CON LA INFORMACIÓN CON QUE SE CUENTE EN CADA MOMENTO, PROMOVER LAS BONDADES DE LA PROVINCIA.

ACCIÓN F. GENERAR EN LA MEDIDA DE LO POSIBLE CONCIENCIA FORESTAL EN LA POBLACIÓN CORRENTINA.

INACCIÓN A. NO LLEVAR ADELANTE LAS ACCIONES SUGERIDAS

INACCIÓN B. PERMITIR EL DESARROLLO DESORDENADO DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES

INACCIÓN C. NO POSICIONAR RÁPIDA Y ADECUADAMENTE LA CUENCA FORESTAL CORRENTINA EN LA LÍNEA DE LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

Obviamente, este es el aporte que pensamos que podemos hacer a los tomadores de decisiones de la provincia, quienes serán, finalmente, los que decidan si nuestro trabajo aporta o no al potencial desarrollo del sector.

Merece un párrafo especial el impuesto a la Mera Compra de madera en la provincia. A este respecto se sugiere a las autoridades provinciales, en caso que se decida su efectiva instrumentación, que con la recaudación del mismo se genere un fondo que financie las obras de infraestructura que el sector requiere para su eficientización y desarrollo o para el necesario fortalecimiento de la Dirección de Recursos Forestales. Se hace hincapié en el término financiar y no subsidiar, dado que eso ayudaría al mantenimiento de los recursos del fondo con los objetivos que en cada etapa sean necesarios. A tales efectos, se pueden usar tasas bajas, neutras y hasta incluso negativas, vinculadas con el beneficio económico y social que se estime pueda tener el proyecto.

2 Encuesta a potenciales inversores

Por iniciativa de la Dirección de Recursos Forestales, del Banco de Corrientes y del Ministerio de Hacienda, se encargó la realización de una investigación para conocer el parecer de los potenciales inversores forestoindustriales, con el objeto de usar sus resultados como orientadores de las políticas públicas por llevar adelante.

En este documento se describe el trabajo realizado y se presentan los resultados de la encuesta realizada.

2.1 Objetivos principales

El objetivo de las encuestas realizadas fue determinar características y condiciones clave que debe tener una región en las preferencias del operador de la industria forestal que es potencial inversor en Corrientes.

Dentro de ese contexto, y en los casos en que fue posible, se buscó evaluar la posición de Corrientes, su conocimiento como polo forestal y las ventajas y desventajas percibidas por los operadores en el contexto de las demás localizaciones con las que compite: por ejemplo, las provincias de Misiones y de Entre Ríos en la Argentina, Uruguay y sur de Brasil. Se han realizado entrevistas en cada una de esas regiones.

2.2 Metodología

Se hizo una primera identificación de operadores clave que ayudaron a identificar los indicadores y que fueron la base de las preguntas realizadas.

El trabajo se hizo sobre la base de un cuestionario semiestructurado que fue contestado en tiempos variables desde los 40 minutos hasta los 90 minutos, aprobado oportunamente por quienes encargaron este trabajo.

La muestra fue dividida entre grandes y medianos inversores madereros. El análisis de las encuestas realizadas a aquellas personas que están fuera del sector no ha arrojado resultados destacables, por lo que fueron descartadas.

El nivel de los funcionarios que se ha podido entrevistar ha satisfecho las expectativas de quienes realizamos el trabajo. Se ha podido acceder en una gran proporción de encuestas a dueños, directores y gerentes generales, que representan niveles de decisión en términos de inversión. Asimismo, en algunos casos, se ha decidido entrevistar funcionarios técnicos porque se ha constatado que muchas veces las visiones y las respuestas difieren. Por ejemplo, en el caso de una empresa se han entrevistado a diferentes actores de la misma y han manifestado puntos de vista opuestos.

Como resultado paralelo al trabajo realizado, tal como fue estimado en un principio, queda sentada una base de datos de los operadores que pueden formar el *target* de una campaña dirigida a publicitar a Corrientes como alternativa de inversión forestal o como interlocutores del funcionario que pueda atender sus necesidades y requerimientos.

Adicionalmente, el desarrollo mismo del trabajo y las encuestas realizadas produjeron la posibilidad de que el gobernador y otros funcionarios provinciales tuviesen encuentros con potenciales inversores regionales, destacándose las generadas en Brasil.

2.3 Entrevistados

Se han realizado 37 entrevistas (3 de ellas duplicadas por chequeo y por realización).

El detalle de las mismas se incluye en la Tabla 1.

Tabla 1. Listado de entrevistados

Empresa	Entrevistado	Puesto	Entrevistador
1.1.1 Forestal Argentina	Ing. Juan Morales	Gerente Forestal	Ing. Mestres
1.1.2 Romikin (Pomera)	Ing. Daniel Maradei	Gerente General	Lic. Braier
1.1.3 Interpack (Papelera del Sur)	Ing. Mario Omahana	Director	Lic. Braier
1.2 Empresas de Corrientes			
1.2.1 Establecimiento Las Marías	Ing. Stuart Navajas Artaza	Director	Ing. Mestres
1.2.2 Forestadora Tapebicuá	Ing. Real de Azúa	Gerente Forestal	Ing. Mestres
1.2.3 Zeni	Ing. Rasines	Asesor	Lic. Braier
1.2.4 Romikin (Pomera)	Ing. Daniel Maradei	Gerente General	Lic. Braier

BRAIER & ASOCIADOS CONSULTORES

Caseros 2040 (1636) Olivos

Buenos Aires Argentina

Tel. + 54 11 4795-9666

Empresa	Entrevistado	Puesto	Entrevistador
1.2.5 SEMLE	Sr. Juan Semle	Dueño	Ing. Mestres
1.2.6 Bosques del Plata	Ing. Nelson López	Gerente Forestal	Lic. Braier
1.3 Empresas de Misiones			
1.3.1 Toll Maderas	Sr. Fabián Toller	Dueño	Ing. Mestres
1.3.2 Alto Paraná	Ing. Cristian Infante	Gerente General	Lic. Braier
1.3.3 La Palmina	Ing. Pulenta	Director	Lic. Braier
1.3.4 MADECO SA	Ing. Raúl Aguilar	Dueño	Ing. Mestres
1.3.5 Puerto Laharrague	Ing. Juan Laxague	Gerente	Ing. Mestres
1.3.6 Papel Misionero	Lic. Marcelo Campo	Director	Lic. Braier
1.3.7 Lipsia	Ing. Jorge Fahler	Gerente Forestal	Ing. Mestres
1.4 Empresas de Entre Ríos			
1.4.1 Aserradero 7 Hermanos	Ing. César Bovino	Director	Ing. Mestres
1.4.2 Peñalver Hermanos	Sr. Jorge Peñalver	Dueño	Ing. Mestres
1.4.3 Fracalossi Maderas	Sr. Javier Fracalossi	Dueño	Ing. Mestres
1.4.4 Stella	Sr. Ariel Stella	Dueño	Ing. Mestres
1.4.5 Beyga Humaitá	Ing. Martín Ecker	Director	Ing. Mestres
1.4.6 Abedul S.A.	Ing. Javier Grassi	A título personal	Ing. Mestres
1.4.7 Forestal Argentina	Ing. Juan Morales	Gerente Forestal	Ing. Mestres
1.5 Empresas de Brasil			
1.5.1 Bresolin	Ing. Guido Bresolin	Director	Ing. Mestres
1.5.2 Madem	Ing. Joao D. Piovesan	Director	Lic. Braier
1.5.3 Klabin	Ing. Reinoldo Poembacher	Director Forestal	Lic. Braier
1.5.4 Duratex	Ing. Colombelli Filho	Director Industrial	Lic. Braier
1.5.5 Satipel	Ing. Laercio Lessa	Vice Presidente Administrativo Financiero	Lic. Braier
1.5.6 Wosgrau	Ing. Eremar	Gerente Industrial	Lic. Braier
1.6 Empresas extraregionales o fuera del sector			
1.6.1 Faplac			NO REALIZADA
1.6.2 Interpack (Papelera del Sur)	Ing. Mario Omahana	Director	Lic. Braier
1.6.3 MAM			NO REALIZADA
1.6.4 Urionagüena	Ing. Carlos Urionagüena	Dueño	Lic. Braier
1.6.5 Ledesma	Lic. Rodolfo Roballos	Director	Lic. Braier
1.6.6 FFF1	Ing. Daniel Rotilli	Gerente	Lic. Braier
1.7 Empresas de Uruguay			
1.7.1 Pike and Co.	Ing. Peter Lyford Pike	Director	Ing. Mestres
1.7.2 Botnia	Ing. Carlos Faroppa	Asesor	Ing. Mestres
1.7.3 COFUSA	Ing. Javier Otegui	Dueño	Ing. Mestres
1.7.4 Ibersilva (grupo ENCE)	Ing. Miguel Lara Piñeyro	Gerente	Ing. Mestres

FUENTE: Elaboración propia

La descripción de la estructura de la muestra se incluye a continuación en tres tablas. En la Tabla 2 se puede observar la distribución geográfica de las mismas, que tiene una participación importante de Corrientes, por ser la provincia que genera la necesidad de ubicar su imagen respecto de las otras localizaciones; Misiones, por su importancia y vecindad; Brasil, por su significación; Entre Ríos por su vecindad y Uruguay por su

BRAIER & ASOCIADOS CONSULTORES

Caseros 2040 (1636) Olivos

Buenos Aires Argentina

Tel. + 54 11 4795-9666

cercanía y su virtual competencia acerca de futuras inversiones sectoriales. Las entrevistas realizadas fuera del sector, en el Delta y de chequeo complementan la muestra principal.

Tabla 2. Descripción por tamaño de empresa y país, región o provincia

Tamaño	Brasil	Chequeo	Corrientes	Delta	Entre Ríos	Fuera Sector	Misiones	Uruguay	Total general
Chico	1			1	5		1	1	9
Grande	5	2	1		1	2	1	1	13
Mediano		1	6		1		5	2	15
Total general	6	3	7	1	7	2	7	4	37

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 3. Descripción por tamaño de empresa y rubro

Tamaño	Aserradero	Conglomerado	Fuera De sector	Madera	Papel	Tableros	Total general
Chico	8			1			9
Grande	2	1	1	3	4	2	13
Mediano	10			4	1		15
Total general	20	1	1	8	5	2	37

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 4. Descripción por región y rubro

Prov/Región	Aserradero	Conglomerado	Fuera de sector	Madera	Papel	Tableros	Total general
Brasil	3				1	2	6
Chequeo	1		1	1			3
Corrientes	4			3			7
Delta	1						1
Entre Ríos	5			2			7
Fuera Sector					2		2
Misiones	5	1			1		7
Uruguay	1			2	1		4
Total general	20	1	1	8	5	2	37

FUENTE: Elaboración propia

Esto es, se ha hecho una distribución entre las distintas localizaciones, incluyendo plantas industriales de distintos rubros y en diferentes tamaños de inversión.

La clasificación por tamaño no es sencilla, dados los distintos grados de evolución de las cuencas forestales, las diferencias de tamaño por sector y las dimensiones de los países. Por lo tanto, se utilizó un criterio subjetivo que se vuelca a continuación sobre la base del criterio de los consultores. En la misma, las empresas están ordenadas por orden alfabético.

Tabla 5. Clasificación subjetiva de empresas por tamaño

Empresa	Zona	Industria	Tamaño
APSA	Misiones	Conglomerado	Grande
Aserradero 7	Entre Ríos	Aserradero	Chico
Hermanos BEYGA ECKER	Entre Ríos	Madera	Mediano
Beyga Omahna	Fuera Sector	Papel	Grande
Botnia	Uruguay	Papel	Grande
BRESOLIN	Brasil	Aserradero	Grande
CMPC	Corrientes	Madera	Grande
COFUSA	Uruguay	Aserradero	Mediano
DURATEX	Brasil	Tableros	Grande

BRAIER & ASOCIADOS CONSULTORES

Caseros 2040 (1636) Olivos

Buenos Aires Argentina

Tel. + 54 11 4795-9666

Empresa	Zona	Industria	Tamaño
Establecimiento Las Marías	Corrientes	Aserradero	Mediano
FFF1	Corrientes	Madera	Mediano
Forestadora Tapebicuá	Corrientes	Aserradero	Mediano
Forestal Argentina	Entre Ríos	Madera	Grande
FRACALOSI	Entre Ríos	Aserradero	Chico
Garruchos	Corrientes	Madera	Mediano
Grassi	Entre Ríos	Aserradero	Chico
Ibersilva (grupo ENCE)	Uruguay	Madera	Mediano
KLABIN	Brasil	Papel	Grande
LA PALMINA	Misiones	Aserradero	Mediano
LIPSIA	Misiones	Aserradero	Mediano
MADECO	Misiones	Aserradero	Chico
MADEM	Brasil	Aserradero	Grande
Papel Misionero	Misiones	Papel	Mediano
PEÑALVER	Entre Ríos	Aserradero	Chico
PIKE	Uruguay	Madera	Chico
Puerto Laharrague	Misiones	Aserradero	Mediano
SATIPEL	Brasil	Tableros	Grande
SEMLE	Corrientes	Aserradero	Mediano
STELLA	Entre Ríos	Aserradero	Chico
TOLL MADERAS	Misiones	Aserradero	Mediano
URIONAGUENA	Delta	Aserradero	Chico
WOSGRAU	Brasil	Aserradero	Chico

Una vez hecha la descripción de la muestra relevada, se describirá el contenido de la encuesta.

BRAIER & ASOCIADOS CONSULTORES

Caseros 2040 (1636) Olivos

Buenos Aires Argentina

Tel. + 54 11 4795-9666

3 Contenido de la encuesta

La encuesta se ha dividido en dos partes básicas. Una con una forma de entrevista a ser anotada por el entrevistador que incluía una serie de preguntas abiertas y otras cerradas. Las abiertas hacen referencia a que la respuesta del encuestado podía incluir sus propias palabras, sin categorizaciones previas, y las cerradas aquellas en que al encuestado se le dan opciones para que elija una de ellas.

La otra parte estuvo conformada por dos planillas de Excel en las que se le pedía al entrevistado que dé un orden de importancia a distintos factores y que clasificase a distintas regiones para esos mismos factores en una escala de 1 a 5 y también el valor percibido de cada región en los aspectos evaluados.

Incluimos a continuación el formulario de encuesta utilizado.

3.1 Encuesta para la entrevista

La encuesta para la entrevista incluía los siguientes conceptos.

NOMBRE ENTREVISTADO

RAZON SOCIAL

Datos de clasificación

P1 - Tamaño de explotación

1 –grande

2 –mediano

3 –chico

P1a – Capacidad o producción (tomar nota de la unidad y del período. (Ej.: p2/mes)

P2 - Cantidad de empleados

P3 – Lugar de actividad principal

P4 - ¿En materia de decisiones de inversión, suele tomar parte en las mismas?

Si

No

P5 - (si toma parte)

En este caso, cuál es su rol?

Soy parte de un equipo que decide

Soy el decisor final

P6 - ¿Como piensa que va a ser la evolución de su sector en los próximos 5/10 años?

P7 - ¿Cuales son los principales problemas que enfrenta hoy su sector?

P8 - ¿Cuales son los principales problemas que enfrenta hoy su empresa?

P9 - ¿Tiene planes de inversión para los próximos 5 años?

Si

No

P10 - (si respondió sí) En que consisten?

P11 - Pensando en áreas/localizaciones de inversión para su empresa cuáles son las primeras que le vienen a la mente? (LISTAR TODAS LAS QUE NOMBRE, EN EL ORDEN EN QUE LAS NOMBRA)

P12 - Cuales son las ventajas y desventajas de cada zona? (DE LAS 4 PRIMERAS)

P13a -Cómo debiera ser el rol del gobierno en el desarrollo del sector

Muy activo
Bastante activo
Activo
Nada activo

P 13b -Por qué

P 14 - Hay una serie de factores a considerar cuando se define el lugar apropiado para una inversión en la industria maderera. Yo le voy a dar una lista de estos factores y me gustaría que siéndole dados un total de 100 puntos distribuya de acuerdo a la importancia que para usted tiene cada factor. Sea cual sea la distribución que haga la suma debe dar 100.

P 15 - De los siguientes lugares en los que podría invertir cuáles son más convenientes en relación a los factores que vimos previamente?

P 16 - Hay algo más que quiera agregar sobre los temas que tratamos?

Las encuestas han sido hechas bajo la modalidad de secreto estadístico.

BRAIER & ASOCIADOS CONSULTORES

Caseros 2040 (1636) Olivos

Buenos Aires Argentina

Tel. + 54 11 4795-9666

Con el fin de analizar las respuestas abiertas se realizó una clasificación de las mismas. El objeto de realizar ese trabajo es poder estructurar de alguna manera la respuesta de los entrevistados y llegar a conclusiones. Las clasificaciones se expondrán oportunamente, al igual que las conclusiones obtenidas.

3.2 Factores de mayor importancia para la imagen de una zona forestal

Una parte de la encuesta, como fuera mencionado, fue realizada en lo que se da en llamar "autoadministrada", la que permite llevar adelante, por parte del entrevistado, un análisis sereno sin participación de ningún tipo por parte del entrevistador. Esto es lo incluido en las P14 y P15 recientemente descritas.

Se ha consultado sobre 26 puntos diferentes, algunos de los cuales podían ser agrupados, como se verá más adelante.

El entrevistado debía distribuir 100 unidades entre los 26 puntos, asignándole una importancia relativa mayor a aquel concepto que recibía más unidades y menor al que recibía una ponderación menor. No era necesario que todas las alternativas tuviesen un puntaje.

Los puntos seleccionados para ser incluidos en ese formulario fueron los que se incluyen en la siguiente Tabla.

Tabla 6. Conceptos valorados para considerar la inversión en una zona con potencial forestoindustrial

Conceptos
1. La seguridad jurídica
2. La disponibilidad de madera
3. La calidad de la madera
4. El estado de desarrollo de la cuenca forestal (demanda de aserrío, pulpa y rebobinado)
5. Potencial de incremento de superficie propia
6. Potencial de incremento de superficie de terceros
7. La distribución de la propiedad de la tierra (tamaño de las propiedades)
8. La competencia por el uso de la tierra (demandas para otros usos)
9. El precio de la tierra
10. El Precio madera pulpable
11. El Precio madera aserrable
12. El Precio madera debobinable
13. Que tenga el Clima adecuado
14. La Disponibilidad de infraestructura de transportes
15. La Disponibilidad de infraestructura portuaria
16. Calidad de la oferta de electricidad
17. Disponibilidad de gas
18. Disponibilidad de préstamos
19. El Costo de los préstamos
20. La Disponibilidad de mano de obra especializada
21. El Mercado interno
22. El Acceso a los mercados internacionales
23. Costos de aprovechamiento (mecanizable)
24. Existencia de subsidios forestales
25. Existencia de otros subsidios
26. Riesgo de incendios y métodos de prevención

3.3 Posicionamiento de las distintas regiones respecto de los factores

En una segunda hoja de consulta, P15, se pidió a los entrevistados que clasifiquen a las cinco regiones seleccionadas de acuerdo con la apreciación que ellos hacen de cada una de ellas.

Los valores tienen el siguiente significado:

Tabla 7. Clasificaciones posibles para las regiones

Apreciación	Valor
Para nada conveniente	1
No muy conveniente	2
Ni conveniente ni no conveniente	3

BRAIER & ASOCIADOS CONSULTORES

Caseros 2040 (1636) Olivos

Buenos Aires Argentina

Tel. + 54 11 4795-9666

Bastante conveniente	4
Muy conveniente	5

Completamos así la descripción de la encuesta realizada. A continuación comenzaremos con los resultados y sus correspondientes análisis.

4 Resultados de la encuesta

Las encuestas se realizaron durante los meses de abril y agosto de 2004. A continuación se volcarán, en primer lugar, los resultados obtenidos de las preguntas P14 y P15, incorporadas en hojas de Excel y realizadas en la forma de autoadministrada. Luego se describirán los resultados obtenidos en la parte de entrevista.

4.1 Factores de mayor importancia para la imagen de una zona forestal

De acuerdo con las respuestas de los entrevistados, aproximadamente el 50% de los puntos se adjudicó a los conceptos que se detallan a continuación con los totales que se indican.

Tabla 8. Principales conceptos valorados para considerar la inversión en una zona con potencial forestoindustrial según los encuestados

Concepto	Total
02. La disponibilidad de madera	15,1
01. La seguridad jurídica	10,1
03. La calidad de la madera	7,5
16. Calidad de la oferta de electricidad	5,3
09. El precio de la tierra	5,1
14. La Disponibilidad de infraestructura de transportes	5,0
15. La Disponibilidad de infraestructura portuaria	4,2
SUBTOTAL	52,3

En cualquier encuesta, por más que la preocupación sobre el tema sea estructural, debe tenerse en cuenta la influencia que tienen los temas coyunturales sobre la visión de largo plazo.

En este sentido, este trabajo está siendo realizado en los años 2004/2005, donde existe un debate acerca de la escasez de oferta de madera aserrable en el sur de Brasil y en Misiones. Asimismo, el estado de default de la Argentina desde diciembre del 2001 y la mala aplicabilidad de la ley 25.080, destacan la importancia de la llamada seguridad jurídica.

No se está concluyendo de esto que la importancia dada a estos puntos sea inadecuada, sino que pudo haber estado sobreestimada en la evaluación de los entrevistados por estos hechos coyunturales que vale la pena destacar. Asimismo, merece ser señalada la importancia que se le ha dado a la disponibilidad de la madera en relación a la seguridad jurídica, siendo que Corrientes, justamente lo que tiene en el año 2005 y subsiguientes como distintivo, es su capacidad de ofrecer madera para industrializar.

Los otros puntos destacados son, separado en dos grupos, la calidad de la madera y el precio de la tierra, por un lado; y la oferta de electricidad, de transporte y de infraestructura portuaria.

Nuevamente, **el precio de la tierra es un punto a favor de Corrientes**, asociado con el poco desarrollo que tiene esta cuenca forestal en comparación con otras, como Misiones, Brasil o Entre Ríos. Juega en este concepto, también, la poca existencia de alternativas de uso de la tierra en la provincia. En lo que se refiere a la calidad de la madera, Corrientes está en perfectas condiciones de ofrecer un buen posicionamiento en este factor.

Los otros tres puntos presentan flaquezas presentes de la provincia en el 2005. Se puede ver como la cara negativa de que la cuenca aún no esté desarrollada: al no haber un gran parque industrial instalado, **no se ha generado una buena oferta en estos aspectos: energía, transporte y puertos.**

En síntesis, entonces, analizando al universo de los encuestados, estos siete conceptos han abarcado al 52.3% de los valores disponibles para evaluación por parte de los entrevistados.

Por su parte, los aspectos menos valorados se incluyen en la Tabla 9. No hay que concluir de la inclusión de los factores en esta lista que no sean valorados, sino que es una posición relativa respecto de los puntos anteriores. Justamente a ese punto está orientada la técnica de dar puntos a distribuir; para evitar que el evaluador considere a todos los puntos como muy importantes, perdiéndose la profundidad de las diferenciaciones en el tema.

BRAIER & ASOCIADOS CONSULTORES

Caseros 2040 (1636) Olivos

Buenos Aires Argentina

Tel. + 54 11 4795-9666

Tabla 9. Conceptos que no fueron considerados como principales para determinar el posicionamiento de una zona con potencial forestoindustrial según los encuestados

Concepto	Total
05. Potencial de incremento de superficie propia	4.1
20. La Disponibilidad de mano de obra especializada	3.6
11. El Precio madera aserrable	3.6
22. El Acceso a los mercados internacionales	3.4
10. El Precio madera pulpable	3.3
04. El estado de desarrollo de la cuenca forestal (demanda de aserrío, pulpa y rebobinado)	3.2
06. Potencial de incremento de superficie de terceros	3.0
07. La distribución de la propiedad de la tierra (tamaño de las propiedades)	2.5
18. Disponibilidad de préstamos	2.5
25. Existencia de otros subsidios	2.4
24. Existencia de subsidios forestales	1.9
23. Costos de aprovechamiento (mecanizable)	1.9
21. El Mercado interno	1.9
12. El Precio madera debobinable	1.6
19. El Costo de los préstamos	1.6
08. La competencia por el uso de la tierra (demandas para otros usos)	1.4
13. Que tenga el Clima adecuado	1.0
17. Disponibilidad de gas	0.9
SUBTOTAL	46.9

4.2 Factores de mayor importancia en relación con el tamaño de la empresa

Resulta interesante analizar nuevamente la clasificación de los factores de mayor importancia, pero destacando las diferencias existentes si quien responde representa a una empresa grande, mediana o pequeña.

Son muchos los factores esclarecedores sobre la base de esta diferenciación por tamaño de empresa, como se podrá ver a la luz de las conclusiones que se extraen de los datos incluidos en la Tabla 10.

Tabla 10. Factores de mayor importancia en relación con el tamaño de la empresa

Concepto	Grande	Mediano	Pequeño
02. La disponibilidad de madera	8.7	17.7	18.1
01. La seguridad jurídica	10.5	11.5	7.6
03. La calidad de la madera	3.6	9.8	8.3
16. Calidad de la oferta de electricidad	5.7	5.6	4.4
09. El precio de la tierra	8.7	3.7	3.3
14. La Disponibilidad de infraestructura de transportes	6.4	4.1	4.9
15. La Disponibilidad de infraestructura portuaria	6.9	2.4	4.1
05. Potencial de incremento de superficie propia	3.9	5.2	2.7
20. La Disponibilidad de mano de obra especializada	4.1	2.4	4.9
11. El Precio madera aserrable	1.8	1.6	8.7
22. El Acceso a los mercados internacionales	3.4	3.5	3.3
10. El Precio madera pulpable	2.4	4.9	2.0
04. El estado de desarrollo de la cuenca forestal (demanda de aserrío, pulpa y rebobinado)	2.3	2.8	5.0

BRAIER & ASOCIADOS CONSULTORES

Caseros 2040 (1636) Olivos

Buenos Aires Argentina

Tel. + 54 11 4795-9666

Concepto	Grande	Mediano	Pequeño
06. Potencial de incremento de superficie de terceros	2.7	4.1	1.8
26. Riesgo de incendios y métodos de prevención	2.7	3.4	2.8
07. La distribución de la propiedad de la tierra (tamaño de las propiedades)	1.9	2.4	3.4
18. Disponibilidad de préstamos	4.7	2.0	1.0
25. Existencia de otros subsidios	6.7	0.3	1.6
24. Existencia de subsidios forestales	1.3	1.4	3.2
23. Costos de aprovechamiento (mecanizable)	1.3	1.4	3.1
21. El Mercado interno	2.8	1.4	1.7
12. El Precio madera debobinable	2.5	1.5	0.7
19. El Costo de los préstamos	2.5	1.0	1.4
08. La competencia por el uso de la tierra (demandas para otros usos)	0.7	2.3	0.9
13. Que tenga el Clima adecuado	1.5	0.9	0.8
17. Disponibilidad de gas	1.6	0.8	0.3

Comencemos destacando aquellos factores que son más importantes para el inversor pequeño. Allí se puede observar que el pequeño inversor se ubica claramente como comprador de madera y no como plantador, desde sus preferencias. Considera importante con una valoración de 18.1 puntos sobre 100 la disponibilidad de madera, de 8.7 el precio de la misma (en su calidad de comprador), de 8.3 la calidad de la madera y de 7.6 la seguridad jurídica.

A diferencia del resultado general, entonces, el pequeño inversor se ubica como alguien que aprecia la estabilidad jurídica pero en un escalón menor a su abastecimiento de madera en disponibilidad, calidad y precio.

Por su parte, el inversor grande, en su función de plantador e inversor de largo plazo, prioriza la disponibilidad de tierra, por medio de su precio, a la disponibilidad de madera, en comparación con el pequeño. Asimismo, da una mayor importancia a la seguridad jurídica y a la existencia de otros subsidios (diferimiento o devolución anticipada de IVA, estabilidad fiscal, etcétera).

En el medio, el inversor mediano comparte intereses repartidos con el inversor grande y con el pequeño.

Con el fin de profundizar este y otros análisis, cada uno de los factores fue incorporado dentro de clasificadores tales como tierra, madera, nacional (seguridad jurídica), infraestructura, mercado, etcétera.

El listado que muestra la asociación entre los conceptos consultados y los clasificadores se incluye en la Tabla 11.

Tabla 11. Listado de conceptos y clasificadores

Concepto	Clasificador
01. La seguridad jurídica	Nacional
02. La disponibilidad de madera	Madera
03. La calidad de la madera	Madera
04. El estado de desarrollo de la cuenca forestal (demanda de aserrío, pulpa y rebobinado)	Mercado
05. Potencial de incremento de superficie propia	Tierra
06. Potencial de incremento de superficie de terceros	Tierra
07. La distribución de la propiedad de la tierra (tamaño de las propiedades)	Tierra
08. La competencia por el uso de la tierra (demandas para otros usos)	Tierra
09. El precio de la tierra	Tierra
10. El Precio madera pulpable	Madera
11. El Precio madera aserrable	Madera
12. El Precio madera debobinable	Madera
13. Que tenga el Clima adecuado	Tierra
14. La Disponibilidad de infraestructura	Infraestructura

BRAIER & ASOCIADOS CONSULTORES

Caseros 2040 (1636) Olivos

Buenos Aires Argentina

Tel. + 54 11 4795-9666

de transportes		
15. La Disponibilidad de infraestructura portuaria		Infraestructura
16. Calidad de la oferta de electricidad		Infraestructura
17. Disponibilidad de gas		Infraestructura
18. Disponibilidad de préstamos		Capital
19. El Costo de los préstamos		Capital
20. La Disponibilidad de mano de obra especializada		Mano de obra
21. El Mercado interno		Mercado
22. El Acceso a los mercados internacionales		Mercado
23. Costos de aprovechamiento (mecanizable)		Tierra
24. Existencia de subsidios forestales		Subsidios
25. Existencia de otros subsidios		Subsidios
26. Riesgo de incendios y métodos de prevención		Incendios

Esto habilita un nuevo análisis que se vuelca en la Tabla 12.

Tabla 12. Factores de mayor importancia clasificado por grandes rubros y separado por tamaño de inversor

Clasificador	Grande	Mediano	Chico
Madera	19.13%	36.15%	37.78%
Tierra	20.72%	20.33%	16.00%
Infraestructura	20.63%	13.13%	13.78%
Nacional	10.54%	11.80%	7.56%
Mercado	8.43%	7.83%	10.00%
Subsidios	7.23%	1.68%	4.78%
Capital	6.51%	3.09%	2.44%
Mano de obra	4.10%	2.48%	4.89%
Incendios	2.70%	3.50%	2.78%

Aquí queda más de manifiesto lo resaltado sobre la base del análisis de los 26 puntos en forma individual. El interés en el factor madera es parejo en los medianos y chicos, en tanto que el interés en tierra es parejo entre el grande y el mediano. Esto es, el mediano tiene tanto la posibilidad de generar su propio recurso fibroso como de comprarlo y ambos factores son esenciales para decidir sus inversiones.

La demanda de infraestructura es mayor en los inversores grandes, aunque importante en los otros dos segmentos.

Por su parte, como se observa en la Tabla 11, se incluyó como "Nacional" a todo aquello que excede administrativa y jurídicamente a la provincia, como la seguridad jurídica.

Es decir, las medidas para promocionar a inversores grandes, medianos y pequeños puede ser diferente y la orientación de la política del estado provincial hacia una y otra medida o acción de gobierno puede orientar la conformación de la cuenca.

4.3 Posicionamiento de las distintas regiones respecto de los factores

La pregunta formulada implicaba recoger la opinión de los entrevistados acerca de la evaluación que hacían de cada uno de los conceptos detallados con un sistema de clasificación como el incluido en la Tabla 7. El ámbito de opinión en el que se formulaba la pregunta era el de evaluar la instalación de una nueva planta industrial.

Por ejemplo, si va a instalar un nuevo aserradero en Corrientes, cómo clasificaría la seguridad jurídica y la disponibilidad de madera. Los encuestados, en promedio, respondieron, como se observa en la Tabla 13. Para la seguridad jurídica de Corrientes dieron una puntuación de 2.19 (no muy conveniente) y para la disponibilidad de madera otra de 3.57 (bastante conveniente).

Esta segunda información es de sumo interés para ser ponderada con la respuesta dada que marcaba la importancia de cada concepto al momento de realizar una inversión. Las clasificaciones de los factores,

BRAIER & ASOCIADOS CONSULTORES

Caseros 2040 (1636) Olivos

Buenos Aires Argentina

Tel. + 54 11 4795-9666

ponderadas por la opinión para cada una de las regiones, posicionan a Corrientes como alternativa de inversión buena o mala.

El promedio simple de las opiniones de los encuestados es la que se incluye a continuación.

Tabla 13. Clasificación de las zonas como receptoras de inversiones forestoindustriales.

Concepto	Corrientes	Brasil	E Ríos	Misiones	Uruguay	Prom
01. La seguridad jurídica	2,25	3,45	2,11	1,94	3,89	2,73
02. La disponibilidad de madera	3,62	2,21	2,68	2,96	3,52	3,00
03. La calidad de la madera	2,95	2,95	2,41	3,95	2,88	3,03
04. El estado de desarrollo de la cuenca forestal (aserrío, pulpa y debobinado)	2,35	3,63	2,84	3,89	2,00	2,94
05. Potencial de incremento de superficie propia	3,95	2,21	2,27	2,31	3,38	2,83
06. Potencial de incremento de superficie de terceros	3,73	2,93	2,33	2,39	3,20	2,92
07. La distribución de la propiedad de la tierra (tamaño de las propiedades)	4,05	3,29	2,94	2,33	3,75	3,27
08. La competencia por el uso de la tierra (demandas para otros usos)	3,62	2,39	2,22	3,11	3,21	2,91
09. El precio de la tierra	3,65	2,38	2,10	3,11	3,62	2,97
10. El Precio madera pulpable	1,71	3,00	2,36	2,92	2,27	2,45
11. El Precio madera aserrable	2,57	3,69	3,00	3,58	2,00	2,97
12. El Precio madera debobinable	1,78	3,77	1,80	3,89	1,71	2,59
13. Que tenga el Clima adecuado	3,82	4,38	3,33	4,53	3,14	3,84
14. La Disponibilidad de infraestructura de transportes	2,50	3,72	3,25	2,95	2,88	3,06
15. La Disponibilidad de infraestructura portuaria	1,88	3,68	2,93	2,00	3,47	2,79
16. Calidad de la oferta de electricidad	2,45	3,78	3,33	3,20	3,06	3,17
17. Disponibilidad de gas	1,45	2,08	1,78	1,55	2,10	1,79
18. Disponibilidad de préstamos	2,00	3,00	2,08	2,00	3,36	2,49
19. El Costo de los préstamos	1,60	3,07	1,50	1,69	3,45	2,26
20. La Disponibilidad de mano de obra especializada	2,14	3,53	2,89	4,00	2,36	2,98
21. El Mercado interno	2,78	3,94	3,00	2,67	1,38	2,75
22. El Acceso a los mercados internacionales	2,65	4,41	2,80	3,24	3,29	3,28
23. Costos de aprovechamiento (mecanizable)	3,32	3,07	3,13	3,12	3,29	3,18
24. Existencia de subsidios forestales	3,07	1,87	3,00	3,20	3,08	2,84
25. Existencia de otros subsidios	1,75	2,27	1,67	1,88	2,71	2,06
26. Riesgo de incendios y métodos de prevención	2,63	3,25	2,77	3,21	2,45	2,86
Promedio	2,70	3,15	2,56	2,91	2,90	2,84

Si se observa la última fila de la tabla se puede apreciar que el orden de preferencia regional se estableció de la siguiente manera:

Brasil

Uruguay

Misiones

Corrientes

Entre Ríos

BRAIER & ASOCIADOS CONSULTORES

Caseros 2040 (1636) Olivos

Buenos Aires Argentina

Tel. + 54 11 4795-9666

En este orden de preferencias establecido por los entrevistados se podrían hacer los siguientes comentarios: Brasil es la localización preferida, lo que, en verdad, es una realidad al día de hoy.

Uruguay se posiciona como el segundo mejor destino. Recién después se presentan las provincias de la mesopotamia argentina. El detalle de los puntos preguntados no permite asociar este hecho con el estado de default de la economía argentina en el año 2005 ni con la aplicación o no de las leyes de promoción. Es el resultado de la consideración sobre el total de los 26 puntos.

Misiones es la provincia argentina que tuvo una mejor apreciación general. De alguna manera es la replicación en el país del esquema general. Mirada la región en su conjunto, la zona con mayor preferencia es Brasil por su madurez sectorial. Esta misma característica ofrece Misiones dentro de la Argentina.

Corrientes es la segunda provincia preferida y aquí también podría hacerse un paralelo con lo regional. Al igual que Uruguay, sin una gran trayectoria como cuenca forestoindustrial, es la que ofrece mayor potencial.

Entre Ríos es la última presentada en preferencias. Obviamente esto no significa que sea una ubicación inconveniente, sino que presenta una menor valoración en su potencial. De hecho, la tierra presenta una mayor competencia de uso con otras actividades y su exceso de oferta potencial maderera no es tan abrumador como en el caso de Corrientes.

Igualmente, como comentario general que se va a repetir a lo largo de este trabajo, lo que se está intentando conocer es la percepción de los entrevistados acerca de estos puntos en las distintas localizaciones. Esto no significa que verdaderamente sea esa una valuación objetiva, sino que lo que interesaba era la apreciación subjetiva de los potenciales inversores en la región. Por ejemplo, si en esta encuesta se manifestaba que Corrientes no tenía suficiente oferta maderera, la conclusión por sacar no es que hay que incrementar la superficie plantada, sino incrementar la promoción de la oferta con que cuenta efectivamente Corrientes. Para saber si hay madera o no se hará un inventario forestal y una proyección y no se le preguntará a los actores forestales.

Por último, como una primera combinación entre lo que opinaron los entrevistados acerca de los factores de mayor importancia y la clasificación dada a ese rubro en las distintas regiones, se destacaron en la Tabla 13 aquellas regiones que están mejor posicionadas en cada factor.

A modo de resumen se señala lo siguiente:

Tabla 14. Posicionamiento de Corrientes y el resto de las regiones en los factores considerados más importantes

Concepto	Mejor	Posición Corrientes
02. La disponibilidad de madera	Corrientes	1
01. La seguridad jurídica	Uruguay	3
03. La calidad de la madera	Misiones	2
16. Calidad de la oferta de electricidad	Brasil	5
09. El precio de la tierra	Corrientes	1
14. La Disponibilidad de infraestructura de transportes	Brasil	5
15. La Disponibilidad de infraestructura portuaria	Brasil	5

Aún siendo un conjunto muy parcial de información, la incluida en la Tabla 14 es bastante reveladora. Mirando los actores principales, Brasil, al ser la cuenca más madura, se muestra con la mejor apreciación respecto de infraestructura: electricidad, transportes y puertos. Casualmente, al ser la cuenca menos desarrollada, en esos tres mismos puntos Corrientes queda como la menos valorada. Si bien esto es claro, bien puede ser una conclusión importante de este trabajo que **Corrientes tiene que mostrar o bien una mejora directa en su infraestructura o bien que tiene que dar muestras claras de su intención real y concreta por mejorarla**. Cabe destacar, en este sentido, que un fuerte potencial inversor brasileño fue la principal duda que presentó: la disponibilidad de infraestructura productiva y social.

Misiones se destaca en estos puntos por la calidad de su madera, en tanto que Uruguay y Corrientes compiten por el lugar de los lugares con una futura expansión más promisorio, impulsada por el precio de la madera y la disponibilidad de la tierra. Esta es la otra cara de estar en el rubro menos dinámico de expansión: la falta de infraestructura es el espejo de la oferta de madera sin demanda industrial y la disponibilidad de tierras.

En lo que se refiere a la seguridad jurídica, por la circunstancia que vive la Argentina en el año 2005, Uruguay y Brasil están mejor calificados, pero llama la atención que Corrientes es, dentro de la Argentina, la provincia más valorada.

Tal vez cabría resaltar, también, que entre los factores considerados más importantes, no se encuentran los subsidios. Esto no quiere decir que no sean importantes ni que estén mal valorizados, sino que son más

importantes algunos otros factores, como los mencionados. La existencia de subsidios quedó ubicada en los lugares 18 y 19 dentro del listado de 26 ítems. En este punto debe destacarse también que los sistemas de promoción fueron evaluados en un momento en que el sistema entró en crisis como consecuencia del alejamiento del Director Nacional de Forestación y la llegada de una Interventora. Es decir, se está evaluando un sistema que está funcionando mal.

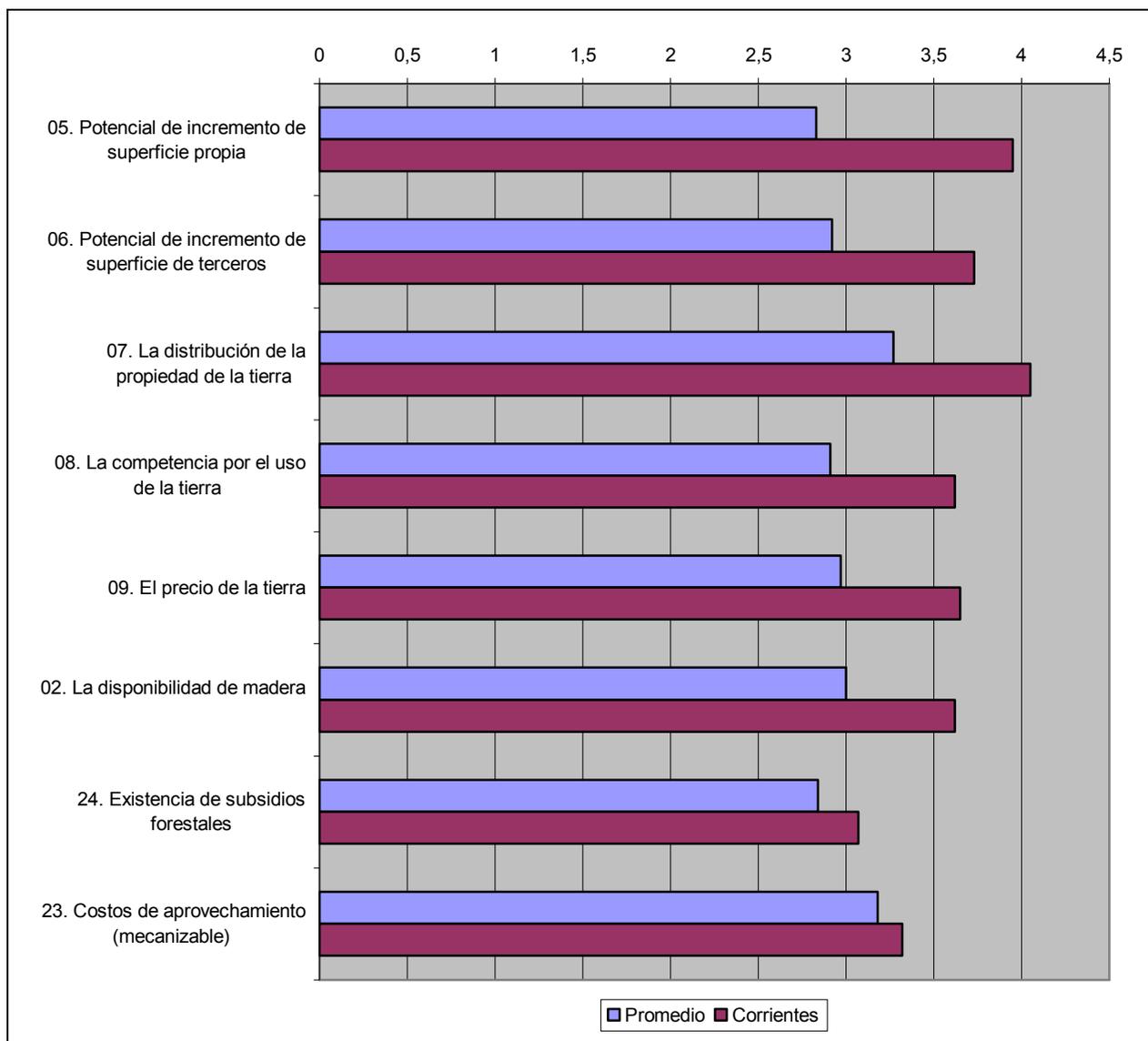
Sin embargo, como se verá cuando se hable de lo que se espera del rol del gobierno (página 28, Ilustración 3), los incentivos y subsidios son las acciones más mencionadas.

Respecto de los grandes inversores internacionales, trabajos privados realizados como consultor y diversas conversaciones profesionales mostraron un punto de vista único: la empresa lo que hace es evaluar el sistema sin incentivos ni subsidios. Si la evaluación es positiva, se consideran bienvenidos los subsidios. Esto es importante de tomar en cuenta a la hora de analizar si resignar fondos de impuestos y tasas o lograr su recaudación para utilizarlas como fondo específico para la infraestructura del sector.

4.3.1 Fortalezas

Otro análisis interesante de realizar es el de analizar los puntos en los que Corrientes fue considerada por encima del promedio del resto de las regiones. De esta forma, quedan visualizadas sus fortalezas en la apreciación de los encuestados.

Ilustración 1. Factores en los que los encuestados encuentran con mayor ventaja a Corrientes



BRAIER & ASOCIADOS CONSULTORES

Caseros 2040 (1636) Olivos

Buenos Aires Argentina

Tel. + 54 11 4795-9666

Los primeros 5 puntos hacen referencia a la mejor disponibilidad de tierras. El sexto punto hace referencia a la disponibilidad de madera. El séptimo a una mejor disposición que el promedio respecto de los subsidios forestales, tal vez explicado por una mejor ubicación respecto de Brasil (último en este punto). El octavo a un potencial mejor costo de aprovechamiento respecto de otras regiones por ventajas topográficas.

En principio, podría decirse que la visualización de la posición de Corrientes es correcta, porque estos puntos muestran, en efecto, en el año 2004/2005, una ventaja. La promoción de la provincia, entonces, debiera hacer hincapié en estos aspectos positivos.

4.3.2 Debilidades

En espejo con el punto anterior, analicemos ahora cuáles son aquellos valores en los que Corrientes se presenta, en la percepción de los encuestados, como peores que el promedio.

Tabla 15. Factores en los que los encuestados encuentran con mayor desventaja a Corrientes

Concepto	Promedio	Corrientes	Diferencia
15. La Disponibilidad de infraestructura portuaria	2.79	1.88	-0.91
20. La Disponibilidad de mano de obra especializada	2.98	2.14	-0.85
12. El Precio madera debobinable	2.59	1.78	-0.81
10. El Precio madera pulpable	2.45	1.71	-0.74
16. Calidad de la oferta de electricidad	3.17	2.45	-0.71
19. El Costo de los préstamos	2.26	1.60	-0.66
22. El Acceso a los mercados internacionales	3.28	2.65	-0.63
04. El estado de desarrollo de la cuenca forestal (aserrío, pulpa y debobinado)	2.94	2.35	-0.60
14. La Disponibilidad de infraestructura de transportes	3.06	2.50	-0.56
18. Disponibilidad de préstamos	2.49	2.00	-0.49
01. La seguridad jurídica	2.73	2.25	-0.48
11. El Precio madera aserrable	2.97	2.57	-0.40
17. Disponibilidad de gas	1.79	1.45	-0.34
25. Existencia de otros subsidios	2.06	1.75	-0.31
26. Riesgo de incendios y métodos de prevención	2.86	2.63	-0.24

No debe llamar la atención que, nuevamente, se destaquen negativamente los factores asociados a la ausencia de una cuenca forestal desarrollada: infraestructura en general. Si cabe destacar aquí un elemento nuevo, y segundo en importancia negativa, que es la ausencia de mano de obra especializada. Si bien no fue de los puntos en los que se ha considerado mayor importancia general, porque es solucionable con la inmigración de fuerza de trabajo, puede ser un factor a ser tenido en cuenta.

En lo que se refiere a los precios, lamentablemente, no ha quedado muy en claro qué parte de los encuestados contestó como comprador y qué parte contestó como vendedor. Igualmente, es un factor en el que el estado puede influir muy poco. Por el contrario, en la disponibilidad de infraestructura o en la educación de mano de obra especializada sí se pueden realizar acciones del estado provincial. También en lo que se refiere a la disponibilidad de recursos financieros.

En el siguiente título vamos a pasar a hacer un análisis pormenorizado de los factores considerados en nivel de importancia y los niveles en los que se ubican cada una de las cinco regiones.

4.4 Ponderación de la clasificación a las distintas regiones por los factores considerados como de mayor importancia

Con los elementos establecidos en los puntos precedentes, se puede hacer una ponderación para dar a cada evaluación el peso que corresponda.

Esto quiere decir que hasta el momento estamos dando la misma prioridad en la suma para establecer el orden de prelación entre áreas consultadas a aquellos puntos que se consideraron muy importantes, como la disponibilidad de madera, o a aquellos otros que no han sido tomados como significativos, como por ejemplo, la disponibilidad de gas. En este análisis más elaborado la puntuación otorgada al primer punto mencionado se multiplicará por 15.1 y al último por 0.9.

BRAIER & ASOCIADOS CONSULTORES

Caseros 2040 (1636) Olivos

Buenos Aires Argentina

Tel. + 54 11 4795-9666

Entonces, lo que haremos, es multiplicar las puntuaciones otorgadas en función de la importancia (la distribución de los 100 puntos) por el estado en que se observan las distintas variables en las diferentes zonas de 1 a 5 o de “para nada conveniente” a “muy conveniente”.

Por ejemplo, en la Tabla 13, se veía que en promedio Uruguay tenía una valoración de 3.89 puntos en seguridad jurídica y Entre Ríos 2.11 puntos. Dada que la importancia dada al punto de seguridad jurídica al distribuirse los 100 puntos fue de 10.1, la asignación de valores para ese concepto para Uruguay y para Entre Ríos es de 39 y 21.

Tabla 16. Ponderación entre la importancia de los factores y las puntuaciones regionales otorgadas

Concepto	Corrientes	Brasil	E Ríos	Misiones	Uruguay	Prom
01. La seguridad jurídica	23	35	21	20	39	28
02. La disponibilidad de madera	55	33	40	45	53	45
03. La calidad de la madera	22	22	18	30	22	23
04. El estado de desarrollo de la cuenca forestal (aserrío, pulpa y debobinado)	8	12	9	13	6	10
05. Potencial de incremento de superficie propia	16	9	9	10	14	12
06. Potencial de incremento de superficie de terceros	11	9	7	7	10	9
07. La distribución de la propiedad de la tierra (tamaño de las propiedades)	10	8	8	6	10	8
08. La competencia por el uso de la tierra (demandas para otros usos)	5	3	3	4	5	4
09. El precio de la tierra	19	12	11	16	18	15
10. El Precio madera pulpable	6	10	8	10	8	8
11. El Precio madera aserrable	9	13	11	13	7	11
12. El Precio madera debobinable	3	6	3	6	3	4
13. Que tenga el Clima adecuado	4	4	3	5	3	4
14. La Disponibilidad de infraestructura de transportes	12	19	16	15	14	15
15. La Disponibilidad de infraestructura portuaria	8	16	12	8	15	12
16. Calidad de la oferta de electricidad	13	20	18	17	16	17
17. Disponibilidad de gas	1	2	2	1	2	2
18. Disponibilidad de préstamos	5	7	5	5	8	6
19. El Costo de los préstamos	2	5	2	3	5	4
20. La Disponibilidad de mano de obra especializada	8	13	10	14	8	11
21. El Mercado interno	5	7	6	5	3	5
22. El Acceso a los mercados internacionales	9	15	10	11	11	11
23. Costos de aprovechamiento (mecanizable)	6	6	6	6	6	6
24. Existencia de subsidios forestales	6	4	6	6	6	5
25. Existencia de otros subsidios	4	6	4	5	7	5
26. Riesgo de incendios y métodos de prevención	8	10	8	10	7	9
Total	279	306	257	289	307	287

La presentación de la

BRAIER & ASOCIADOS CONSULTORES

Caseros 2040 (1636) Olivos

Buenos Aires Argentina

Tel. + 54 11 4795-9666

Tabla 16 y la de la Tabla 13 invitan a realizar una comparación respecto de las posiciones y de las diferencias entre la mera clasificación y la puntuación ponderada por la importancia de cada uno de los factores.

Concepto	Corrientes	Brasil	E Ríos	Misiones	Uruguay	Prom
01. La seguridad jurídica	23	35	21	20	39	28
02. La disponibilidad de madera	55	33	40	45	53	45
03. La calidad de la madera	22	22	18	30	22	23
04. El estado de desarrollo de la cuenca forestal (aserrío, pulpa y debobinado)	8	12	9	13	6	10
05. Potencial de incremento de superficie propia	16	9	9	10	14	12
06. Potencial de incremento de superficie de terceros	11	9	7	7	10	9
07. La distribución de la propiedad de la tierra (tamaño de las propiedades)	10	8	8	6	10	8
08. La competencia por el uso de la tierra (demandas para otros usos)	5	3	3	4	5	4
09. El precio de la tierra	19	12	11	16	18	15
10. El Precio madera pulpable	6	10	8	10	8	8
11. El Precio madera aserrable	9	13	11	13	7	11
12. El Precio madera debobinable	3	6	3	6	3	4
13. Que tenga el Clima adecuado	4	4	3	5	3	4
14. La Disponibilidad de infraestructura de transportes	12	19	16	15	14	15
15. La Disponibilidad de infraestructura portuaria	8	16	12	8	15	12
16. Calidad de la oferta de electricidad	13	20	18	17	16	17
17. Disponibilidad de gas	1	2	2	1	2	2
18. Disponibilidad de préstamos	5	7	5	5	8	6
19. El Costo de los préstamos	2	5	2	3	5	4
20. La Disponibilidad de mano de obra especializada	8	13	10	14	8	11
21. El Mercado interno	5	7	6	5	3	5
22. El Acceso a los mercados internacionales	9	15	10	11	11	11
23. Costos de aprovechamiento (mecanizable)	6	6	6	6	6	6
24. Existencia de subsidios forestales	6	4	6	6	6	5
25. Existencia de otros subsidios	4	6	4	5	7	5
26. Riesgo de incendios y métodos de prevención	8	10	8	10	7	9
Total	279	306	257	289	307	287

En ambos casos **Corrientes queda ubicada en un modesto cuarto lugar**. Esto quiere decir que debe ser importante la acción del gobierno en pos de lograr atraer a los inversores a la provincia.

Sin embargo, es importante destacar que una vez que se aplican las ponderaciones de importancia, sin dejar su cuarto lugar, la posición de Corrientes mejora. Este comportamiento se repite en el caso de Uruguay, en tanto que las otras tres zonas empeoran su imagen.

Tabla 17. Comparación entre ordenamiento de factores ponderados y sin ponderar. Situación de Corrientes respecto de las otras regiones.

Concepto	Corrientes	Brasil	E Ríos	Misiones	Uruguay	Prom
	4	1	5	3	2	
Promedio sin ponderar	2,7	3,15	2,56	2,91	2,9	2,84
Base 100	95,1	110,9	90,1	102,5	102,1	100
Dif Corrientes	0,0	-15,8	4,9	-7,4	-7,0	-4,9
Total ponderado	279	306	257	289	307	287
Base 100	97,2	106,6	89,5	100,7	107,0	100
Dif Corrientes	0,0	-9,4	7,7	-3,5	-9,8	-2,8

BRAIER & ASOCIADOS CONSULTORES

Caseros 2040 (1636) Olivos

Buenos Aires Argentina

Tel. + 54 11 4795-9666

Dif ponderado-sin ponderar	2,1	-4,3	-0,6	-1,8	4,9	0
----------------------------	-----	------	------	------	-----	---

En la Tabla 17 se repiten los valores de las tablas ya mencionadas y se las coloca en base 100, dando ese valor al promedio general. El mismo criterio se utiliza para la calificación de los sectores sin ponderar y ponderados. Así se ve que la posición de Corrientes respecto de Brasil en el promedio sin ponderar es peor en 15.8 puntos. Pero cuando se analizan los factores ponderados, dato de mayor importancia, esa diferencia se reduce a 9.4 puntos. En lo que se refiere a Misiones, por ejemplo, las posiciones se plantean como muy cercanas.

En palabras este último punto podría expresarse como que haciendo abstracción de la valoración para cada factor de los encuestados, que representan a potenciales inversores, Misiones presenta ventajas respecto de Corrientes, pero si se tienen en cuenta estas valoraciones la situación se empareja. **Si Corrientes, por ejemplo, mejorara su infraestructura, inmediatamente se convertiría en más atractiva que Misiones, de acuerdo con los resultados de esta encuesta.**

Por su parte, si se elimina la pregunta acerca de la estabilidad jurídica, Uruguay y Corrientes quedan en una situación de equivalencia respecto de la preferencia de los inversores. Este no es un factor de menor importancia, pero lo cierto es que no está en manos de las autoridades provinciales modificar la percepción respecto de este punto. Sí cabe destacar que la salida del default de la deuda Argentina podría provocar en la mente de los potenciales inversores una mejora en el punto de seguridad jurídica de las provincias argentinas respecto de Brasil y Uruguay.

4.5 Parte de entrevista

Con el objeto de analizar las respuestas a las preguntas detalladas en el punto 3.1 Encuesta para la entrevista de la página 6 se analizaron las encuestas y se las sistematizó donde ello resultara necesario.

En la Pregunta 4, acerca de si el encuestado, en materia de decisiones de inversión, suele tomar parte en las mismas, el 100 por ciento de las respuestas fue afirmativa. Definirse como parte de un equipo que decide involucró a todas las respuestas, excepto en seis casos que los encuestados se presentaron como decisores finales. (Pregunta 5).

La Pregunta 6, acerca de la evolución del sector en los próximos 5 a 10 años, presentó los siguientes resultados.

Tabla 18. Menciones a la pregunta sobre evolución del sector en los próximos 5/10 años

Concepto	Menciones
Positiva	28
Negativa	2
Dependiente de integración vertical	6
Desarrollo tecnológico	5
Inversiones industriales	6
Desarrollar mercados	3
Apoyo estado	3
Problema secado Euca	1
Financiamiento	1
Consolidación del sector	1
Asociatividad	1
Ecología	1
Total	58

Los resultados volcados en la tabla contabilizan las menciones que hayan hecho los encuestados. Debe tenerse en cuenta que un encuestado pudo haber hecho mención a más de un factor. Por ejemplo, que espera una perspectiva positiva, pero que depende de la existencia de inversiones industriales y de que haya suficiente apoyo del estado. Esto se vuelca en tres menciones.

BRAIER & ASOCIADOS CONSULTORES

Caseros 2040 (1636) Olivos

Buenos Aires Argentina

Tel. + 54 11 4795-9666

Como primera característica vale la pena rescatar que de treinta menciones totales, 28 fueron positivas y 2 fueron negativas. Los condicionantes más importantes fueron la integración vertical, las futuras inversiones industriales y el desarrollo tecnológico que se logre.

Luego, en la pregunta 7, acerca de los problemas que enfrenta el sector, se han volcado los siguientes conceptos que, como se observará, respondieron a un espectro más variado que el de la pregunta 6.

Tabla 19. Porcentaje de menciones a la pregunta sobre problemas que enfrenta el sector

Concepto	Menciones	Porcentaje
Falta seguridad jurídica	9	10,2%
Economía Informal-Comercio informal-	7	8,0%
Escasez madera	7	8,0%
Costos de capital	6	6,8%
Ausencia políticas coherentes	6	6,8%
Temas tributarios/Carga impositiva inadecuada	5	5,7%
Costo laboral	5	5,7%
Enfrentamientos sectoriales	5	5,7%
Falta integración Privados/Estado-Faltan subsidios-Reglas claras	4	4,5%
Falta personal capacitado	4	4,5%
Falta de logística	4	4,5%
Inestabilidad económica	3	3,4%
Materia prima baja calidad	3	3,4%
Falta financiación	3	3,4%
Mala calidad energía para la industria	2	2,3%
Falta capacidad Lobby	2	2,3%
Distrib. Propiedad de la tierra	2	2,3%
Otras	2	2,3%
Capacidad de producción	1	1,1%
Falta concentración oferta de madera	1	1,1%
Falta de puertos	1	1,1%
Mala infraestructura	1	1,1%
Fletes caros	1	1,1%
Alto valor tierra	1	1,1%
Faltan inversores	1	1,1%
Comercialización	1	1,1%
Baja tecnología	1	1,1%
Total	88	100,0%

Son un total de 27 clasificaciones que se han hecho sobre los problemas del sector que han abarcado a 88 menciones totales. De ese total, la principal mención espontánea estuvo dirigida a la seguridad jurídica con 9 menciones. En un segundo lugar, con igual cantidad de menciones, se ha incluido a la economía informal y a la escasez de madera.

La recorrida de las respuestas sobre los problemas del sector podría compararse de alguna manera con la ponderación hecha sobre los factores de importancia para el inversor sectorial. En este caso, se presenta como problema principal, por ejemplo, en un conjunto de menciones, a la inseguridad jurídica. Sin embargo, al momento de decidir las inversiones este punto tiene una presencia menor, aunque también importante, luego de la oferta de madera.

El factor distintivo, entonces respecto de los factores propuestos por nosotros en la encuesta, es la economía informal como problema del sector. Debe destacarse, entonces, la importancia asignada por el conjunto de los encuestados y nuestra falencia en no haberlo incluido como factor a ser tenido en cuenta por un inversor en la pregunta correspondiente.

Vamos a avanzar un paso más en el análisis de esta pregunta mediante la utilización de clasificadores. Así se puede hacer un análisis más abarcativo de la pregunta sobre problemas del sector.

BRAIER & ASOCIADOS CONSULTORES

Caseros 2040 (1636) Olivos

Buenos Aires Argentina

Tel. + 54 11 4795-9666

Tabla 20. Porcentaje de menciones clasificadas sobre los problemas del sector

Clasificador	Total	
Institucionales	21	23,9%
Madera	11	12,5%
Mano de obra	9	10,2%
Capital	9	10,2%
Infraestructura	9	10,2%
Economía informal	7	8,0%
Enfrentamientos sectoriales	5	5,7%
Impositivos	5	5,7%
Tierra	3	3,4%
Industria	3	3,4%
Economía inestable	3	3,4%
Otras	2	2,3%
Comerciales	1	1,1%
Total general	88	100,0%

Hecha esta clasificación es importante destacar la visualización de problemas institucionales. Nótese que esto no tiene nada que ver con la competitividad del país sobre la base de sus ventajas naturales o dinámicas (infraestructura, educación, etcétera). Tiene un total de 21 menciones contra 11 que le sigue con madera. En un escalón inferior, con 9 menciones cada una, se encuentran la disponibilidad de mano de obra, la de capital y la de infraestructura. En este conjunto, prácticamente, se agrupan la totalidad de los factores productivos. Se hace difícil sacar una conclusión de estas puntuaciones, más allá de la natural preocupación de un industrial por contar con los recursos necesarios para hacer eficiente su producción. Se puede mencionar que tanto el capital como la mano de obra, eventualmente, pueden obtenerse de otras regiones e incorporarse a la producción, pero no así con la infraestructura.

Por características propias cabe señalar el problema mencionado en 7 casos de economía informal y de 5 para problemas de enfrentamientos sectoriales. El primero vinculado con que el no pago de impuestos de algunas empresas, obviamente, atenta contra el normal desempeño de otras. El segundo, vinculado a un problema que la provincia puede comenzar a afrontar en el corto plazo que es la relación y la coexistencia de inversores grandes, medianos y pequeños. El caso más claro es el de la empresa Alto Paraná en Misiones que, con una pobre campaña de relación con el contexto productivo de la provincia, ha perjudicado el desempeño del cluster.

Tal vez debe esperarse de la empresa grande que se transforme en el líder de transformación de una cuenca forestal y oriente, tanto a los funcionarios como a sus colegas de menor tamaño, con su mayor conocimiento del sector.

La pregunta 8, acerca de los problemas que afectan a la empresa encuestada en particular, ha sido vinculada fuertemente con la 7 que hacía referencia a los problemas del sector.

Tabla 21. Menciones a la pregunta sobre problemas que afectan a las empresas

Concepto	Menciones	
Los mismos que los del sector	9	20,0%
Falta personal capacitado	6	13,3%
Costo Capital/Financiamiento	4	8,9%
Falta logística	4	8,9%
Escasez madera	3	6,7%
Otras	3	6,7%
Seguridad Jurídica	2	4,4%
Falta planeamiento forestal	2	4,4%
Falta tecnología	2	4,4%
Falta puerto	2	4,4%

BRAIER & ASOCIADOS CONSULTORES

Caseros 2040 (1636) Olivos

Buenos Aires Argentina

Tel. + 54 11 4795-9666

Concepto	Menciones	
Incertidumbre/Falta definiciones	2	4,4%
Alto valor tierra	1	2,2%
Economía informal, Mercado informal	1	2,2%
Energía calidad y abastecimiento / Costo energía	1	2,2%
Mas oferta que la que puedo absorber	1	2,2%
Comercialización	1	2,2%
Competencia desleal	1	2,2%
Total	45	100,0%

La asociación entre preguntas quedó de manifiesto en que fue la primera opción elegida por el total de los encuestados con 9 menciones sobre 45. Luego, como novedad importante en el nivel de empresa se observa una cierta dificultad de conseguir personal capacitado que ha obtenido 6 menciones.

La pregunta 10, relacionada con la 9, consultó acerca de planes de inversión. Los resultados, clasificados adecuadamente, se incluyen en la Tabla 22. Sólo 2 empresas contestaron que no tenían planes de inversiones.

Tabla 22. Menciones a rubros de inversiones a realizar en los próximos años

Rubro	Menciones	
Remanufactura	11	26,2%
Plantaciones	10	23,8%
Secado	6	14,3%
Aserrado	5	11,9%
Tableros	3	7,1%
Papel	2	4,8%
Uso residuos	2	4,8%
Celulosa	1	2,4%
Optimización	1	2,4%
Compensados	1	2,4%
Total	42	100,0%

Para hacer una buena interpretación de esta tabla, debe tenerse en cuenta que los representantes de los distintos sectores forestoindustriales tuvieron una presencia dispar en el conjunto muestral. En la Tabla 4, incluida en la página 4, se observa que de los 37 consultados, 20 fueron aserraderos, 8 madereros, 5 papeleros, 2 tableros, 1 conglomerado y 1 de fuera del sector. Entonces, la mayor presencia de inversiones potenciales en aserraderos (incluyendo remanufacturas) está asociado por un lado a ese factor y por el otro al monto que significan dichas inversiones.

Por ejemplo, una fábrica de tableros implica una mayor inversión y mucho más aún una inversión en una fábrica de celulosa o papel. Por ser público un hecho puntual, el secreto estadístico aquí pierde algún sentido, pero la inversión de pulpa recogida es la que se realizaría en el Uruguay.

Cabe destacar la participación importante de remanufacturas porque de algún modo confirma una tendencia de agregado de valor a las tablas de madera que se viene practicando desde hace varios años en la región.

En esta misma línea está la ampliación de la capacidad de secado.

También es importante corroborar la intención de seguir invirtiendo en forestación, sin lo cual el futuro del sector sería una quimera.

Pero desde el punto de vista de esta encuesta, lo importante es corroborar que dentro de la muestra escogida la voluntad de inversión es manifiesta. Parte de esa voluntad o un adicional a ella es lo que debiera recogerse mediante las conclusiones de trabajos de este tipo hacia la provincia de Corrientes.

También cabe destacar lo que se ha respondido en una encuesta realizada en Brasil: "en este sector, el que no invierte se muere".

Las preguntas 11 y 12 indagaron acerca de la mención espontánea de zonas en donde pueden realizarse potenciales inversiones y un detalle acerca de las ventajas y desventajas de cada una de ellas.

En el trabajo de entrevistar se observó que muchas respuestas estaban muy influidas por la ubicación actual de las instalaciones de las empresas y ante una aclaración de que pensasen en otras zonas también, descartaban esa posibilidad.

BRAIER & ASOCIADOS CONSULTORES

Caseros 2040 (1636) Olivos

Buenos Aires Argentina

Tel. + 54 11 4795-9666

Las tablas con los resultados se muestran a continuación, separando aquellos que muestran ventajas de los que señalan desventajas.

BRAIER & ASOCIADOS CONSULTORES

Caseros 2040 (1636) Olivos
Buenos Aires Argentina
Tel. + 54 11 4795-9666

Tabla 23. Zonas mencionadas espontáneamente con sus ventajas

	Corrientes	Virasoro	Ituzaingó	Paso de los Libres	Misiones	Apóstoles	Pcia. De Buenos Aires	Córdoba	Delta	Entre Ríos	Sur de Brasil	Rou	Total
Ubicación	2			3	2		2		1	5	4	2	21
Seguridad Jurídica									1			2	3
Disponibilidad Tierra	6	2		2							1	1	12
Crecimiento	4	2		2	5					2	1	1	17
Cuenca - Cultura Forestal	1	1			4					3	5	1	15
Disponibilidad Materia Prima	4	3	1				2	1			1	3	15
Logística		2	1				2			2		1	8
Disponibilidad Mano de Obra					2		1			2	1		6
Disponibilidad Energía							2				1		3
Impuestos	1												1
Puertos		1									1	1	3
Incendios					2								2
Política Estatal	1	1									2		4
Infraestructura Social						1	1			1	1		4
Total	19	12	2	7	15	1	10	1	2	15	18	12	114

BRAIER & ASOCIADOS CONSULTORES

Caseros 2040 (1636) Olivos
Buenos Aires Argentina
Tel. + 54 11 4795-9666

Tabla 24. Zonas mencionadas espontáneamente con sus desventajas

	Corrientes	Virasoro	Ituzaingó	P.Libres	Misiones	Apóstoles	Bs As	Córdoba	Entre Ríos	Delta	Sur de Brasil	Rou	Total
Ubicación	3	2			4	1						1	11
Seguridad Jurídica	2			2	1				1				6
Sin Desventajas												1	1
Disponibilidad Tierra		1			2				1		3		7
Crecimiento									1				1
Cuenca - Cultura Forestal	3			1			1		1		1	1	8
Disponibilidad Materia Prima											3		3
Logística	4	1			1				1			2	9
Disponibilidad Mano de Obra	4	3		1	1								9
Disponibilidad Energía	3	2		1									6
Impuestos		1			1		1			1			4
Grupos Monopólicos y Política Estatal					1						1		2
Calidad Materia Prima								1				1	2
Puertos		1	1								1		3
Incendios	1			1									2
Mercados de Capital											1	1	2
Política Estatal									1		1		2
Infraestructura Social	2	2											4
Economía Informal				1					2				3
Total	22	13	1	7	11	1	2	1	8	1	11	7	85

BRAIER & ASOCIADOS CONSULTORES

Caseros 2040 (1636) Olivos
Buenos Aires Argentina
Tel. + 54 11 4795-9666

De acuerdo con lo volcado en la Tabla 23, Corrientes ha sido mencionada como provincia, pero también como Virasoro, Ituzaingó y Paso de los Libres. Por su parte, Misiones fue mencionada también como Apóstoles y hay una cierta superposición entre Buenos Aires y Delta. Se decidió, igualmente, presentar estos resultados por separado. En el caso de Corrientes y Misiones por ser de interés para la provincia en su fijación de política y en el de Buenos Aires/Delta por estar bien diferenciado sobre la base de sus características particulares.

En lo que hace a las ventajas, nuevamente Corrientes se destaca en el rubro de disponibilidad de tierra con 10 menciones totales. Al mismo tiempo, también se destaca el crecimiento de las plantaciones logrables en sus suelos y la disponibilidad de materia prima.

En un análisis inverso, pueden observarse las ventajas señaladas sobre otras ubicaciones. Por ejemplo, Brasil, Misiones y Entre Ríos tienen señalada como ventaja la cultura forestal o el avance de su conformación de cuenca. Otro rubro que tiene menciones en otras localizaciones y no en Corrientes es la disponibilidad de mano de obra.

En lo que se refiere a las desventajas, se menciona la ubicación de Corrientes en cuanto a su salida al mar o cercanía a centros de consumo locales. Justamente, también, la ausencia de una cultura forestal, la ausencia de logística, la poca disponibilidad de mano de obra, la mala oferta energética y la ausencia de infraestructura social (viviendas, salud, etcétera).

Volviendo a hacer el análisis desde las otras localizaciones, se destaca la desventaja de disponibilidad de tierras y de madera en Brasil y la economía informal en Entre Ríos.

Puede decirse, entonces, que la mención espontánea de áreas y las ventajas y desventajas enumeradas confirman, en líneas generales, los resultados de las preguntas realizadas sobre la base de las planillas Excel que, cabe aclarar, se presentaban con posterioridad a esta pregunta abierta.

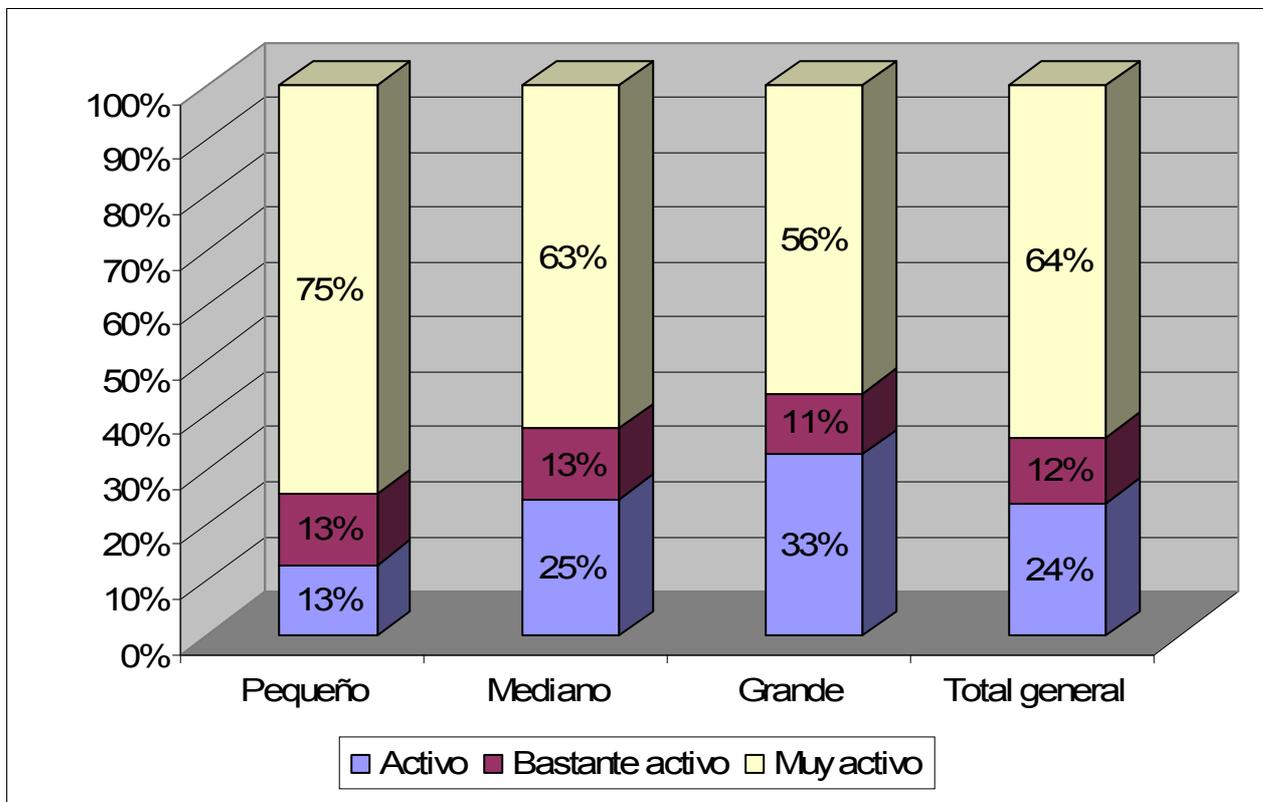
En la pregunta 13 se consulta acerca del rol que debe tener el estado, en cuanto al nivel de actividad, y luego se pregunta por qué esto debe ser así. Se advertirá en las respuestas que, en realidad, muchos encuestados respondieron el cómo y no el para qué. Respecto del modo en que debe actuar el estado, como se describió en la encuesta, la clasificación era entre Muy activo, Bastante activo, Activo y Nada activo con incidencia decreciente. Los resultados, con distinto detalle, se incluyen en la Tabla 25 y en la Ilustración 2, detallando los sectores y los tamaños de las empresas, respectivamente.

Tabla 25. Deseos del inversor acerca del rol del estado en el sector, clasificado por sector industrial

	Aserradero	Conglomerado	Madera	Papel	Tableros	Total general
Activo	15%	0%	50%	0%	100%	24%
Bastante activo	15%	100%	0%	0%	0%	12%
Muy activo	69%	0%	50%	100%	0%	64%

Se advierte que un 64 por ciento de los entrevistados, tomados en su conjunto, sugirió que el rol del estado debe ser muy activo. Ningún encuestado contestó que el estado deba ser nada activo. A lo sumo, en lo conceptual, algunos inversores dijeron que se contentaban con que el estado no estorbe (o atrapalhe, en portugués). El mayor porcentaje entre los muy activos se dio en el rubro Papel, seguido por Aserradero y Madera. En la otra punta de las respuestas dadas, rol Activo, el principal deseo estuvo dado por los Tableros, seguido por los forestadores.

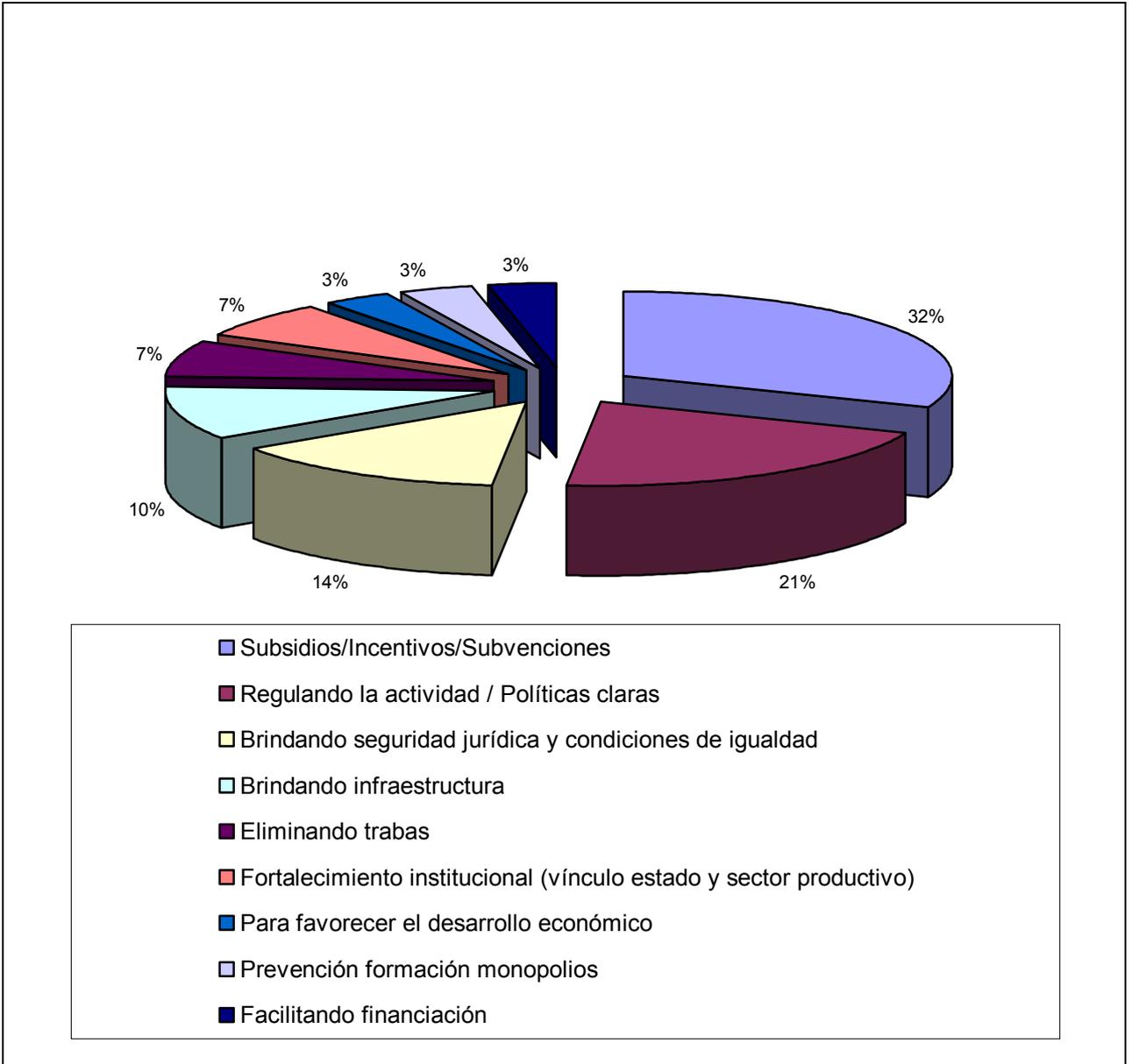
Ilustración 2. Deseos del inversor acerca del rol del estado en el sector, clasificado por tamaño de empresa



En la diferenciación por tamaño de empresa, como se ve, no se observan diferencias significativas, aunque puede mencionarse una tendencia a reclamar un rol muy activo más profundamente entre los pequeños que entre los grandes.

Los resultados que muestran las menciones acerca de cómo o para qué debe darse esta participación estatal, se vuelcan en la Ilustración 3.

Ilustración 3. Menciones sobre cómo el estado debe intervenir en el sector o para qué debe hacerlo.



Aquí se observa como el rubro con más menciones al que involucra “subsidijs, incentivos y subvenciones”. Por otro lado, “brindar infraestructura” aparece recién en cuarto lugar con tres menciones.

En la cantidad de menciones realizadas debe señalarse que esta pregunta estaba presente avanzada la encuesta y es probable que la locuacidad de los entrevistados ya fuese menor.

Por otro lado, hay una importante conclusión para sacar sobre la base de esta tabla en comparación con la que detalla los factores de importancia para el inversor (Tabla 8 de la página 9). En aquella tabla se establece que el punto de mayor importancia es la “disponibilidad de madera” con una ponderación de 15.1 puntos sobre 100. En esta otra se señala que la forma en que puede colaborar el estado con el sector es mediante el otorgamiento de subsidios. Entonces, **el inversor estaría viendo en el accionar del gobierno un rol importante en generar la oferta de madera. Cabe destacar que esta función está siendo cubierta por el gobierno nacional y que el provincial, en tal caso, podría complementarla.**

Puede ser que la relación entre un factor y otro no sea tan directa, pero es posible deducirla de la respuesta de los encuestados.

Por otro lado, nótese la coincidencia acerca del que el segundo factor en importancia desde el punto de vista de la necesidad de los inversores es la seguridad jurídica con una valoración de 10.1 puntos sobre 100. El

segundo punto acerca de cómo puede actuar el gobierno es mediante la utilización de “políticas claras”. También aparece en esta última tabla la demanda por la seguridad jurídica.

Luego, en cuarto lugar, se hace presente la demanda porque el gobierno “brinde infraestructura”, lo que nuevamente coincide con los puntos cuarto, sexto y séptimo de los factores priorizados por los potenciales inversores para decidir la localización de sus emprendimientos. **Aquí sí es mucho lo que puede hacer el gobierno provincial, por vía directa o por acuerdos con la Nación. Téngase presente que uno de los ejes de la política de reactivación y crecimiento aplicada por el gobierno nacional está directamente asociada con la obra pública. Con argumentos sólidos, la provincia podría obtener el desarrollo de obras públicas con fondos nacionales.**

Estos factores juntos terminan por aclarar las sugerencias que se pueden extraer de esta encuesta a los potenciales inversores regionales respecto de las acciones que pueda llevar adelante el gobierno provincial. Las vamos a detallar como Oportunidades.

4.5.1 Oportunidades

El objetivo de este trabajo fue generar sugerencias para las líneas de acción de políticas activas sectoriales del gobierno de la provincia de Corrientes.

Sobre la base de los resultados obtenidos y su análisis sugerimos las siguientes líneas de acción en orden de importancia, sea por su relevancia o por la inmediatez requerida de sus logros.

Acción A. Vigilar junto con otras provincias la correcta aplicación de la ley 25.080. Promover, en lo posible, la estabilidad fiscal y la seguridad jurídica.

Esta acción se origina en la demanda de participación del gobierno en la provisión de incentivos y subsidios y ayuda a asegurar el abastecimiento de madera.

Cabe incluir en esta acción un comentario acerca del potencial impuesto a aplicarse para la Mera Compra. De ser una medida cuestionada, si su recaudación se destina a la alimentación de un fondo, fiduciario o no, de uso exclusivo para la financiación de la Acción B y de la Acción C, el resultado para la provincia y para el entorno sectorial va a ser muy distinta. Se hace hincapié en que el fondo sea utilizado para financiar y no para subsidiar, de modo de hacer perdurar los recursos del mismo para los objetivos que puedan plantearse a futuro.

También cabe realizar la búsqueda de mecanismos financieros que, ante retrasos y aprobaciones de planes de la provincia, por intermedio de, por ejemplo, el Banco de Corrientes se adelante el dinero a los plantadores, pasando al Banco o a la misma provincia el derecho al cobro del subsidio. Esto fue realizado por la provincia de Neuquén en el pasado.

Dentro del ámbito de la seguridad jurídica, sería necesario hacer un plan que permita terminar con las operaciones no registradas dentro del sector, dado que generan condiciones negativas para el desarrollo de la actividad económica en general y de las inversiones en particular.

Acción B. Generar un plan forestal provincial que dé cabida a las siguientes subacciones

Esta medida ayuda en dar estabilidad y reglas claras de juego, condiciones de seguridad, disponibilidad de infraestructura, eliminación de trabas, fortalecimiento institucional, acciones para favorecer el desarrollo económico y prevención de la conformación de monopolios. Hacia el futuro esta herramienta ayudaría a asegurar una adecuada disponibilidad de madera para la demanda proyectada, dar indicaciones y herramientas para asegurar la calidad de la madera, a calcular cuánto le cuesta al sector la ausencia de seguridad jurídica y a prever adecuadamente las necesidades energéticas, de transporte y puertos.

Subacción B1. Tener un inventario forestal actualizable (que está por iniciarse)

Subacción B2. Tener un censo industrial que incluya la producción registrada y la no registrada impositivamente (que está por iniciarse)

Subacción B3. Generar un planeamiento forestoindustrial que incluya oferta y demanda proyectada de madera. Subsecuentemente, un plan que involucre las necesidades de infraestructura y mano de obra. Dado que la instrumentación metodológica llevaría un tiempo, no sería preciso esperar a contar con los datos. Esto traería como beneficio adicional el hecho de que la Dirección de Recursos Forestales pueda tener modelizado el complejo forestoindustrial provincial, lo que le permitiría tomar mejores decisiones.

Subacción B4. Dentro del mencionado planeamiento forestoindustrial, **identificar las regiones más aptas para el desarrollo de polos forestoindustriales** para orientar tanto la oferta de madera como las de infraestructura. Generar matrices productivas que involucren la presencia de industriales grandes, medianos y pequeños con ventajas sinérgicas.

BRAIER & ASOCIADOS CONSULTORES

Caseros 2040 (1636) Olivos
Buenos Aires Argentina
Tel. + 54 11 4795-9666

Subacción B5. Identificar rubros y segmentos de mercados hacia los cuales podría orientarse la producción actual y futura de la provincia. Generar acciones en esa dirección. Por ejemplo: secado de la madera de eucalipto, mercados de molduras, mercados de muebles de pino y eucalipto, entre otras.
Poder llevar adelante estas acciones y subacciones va a requerir un importante fortalecimiento institucional de la Dirección de Recursos Forestales provincial.
Debiera ser posible investigar los fondos disponibles de distintas instituciones nacionales e internacionales que pudieran ser solicitados o utilizados con este fin: Plan de Desarrollo Forestal (PDF), Consejo Federal de Inversiones (CFI), Banco Mundial (BM), Unión Europea (UE) y otras instituciones.
Asimismo es necesario aceitar los mecanismos de consulta y relevamiento sobre la comunidad sectorial local. A tales fines, la Comisión Mixta Provincial Forestoindustrial debiera ser un mecanismo válido para el avance en la fijación de prioridades y objetivos como asesoría para el accionar del gobierno provincial.

Acción C. Relevar las necesidades de infraestructura que pueda tener la industria instalada actual y calcular la que puede precisar la futura industria a ser instalada.

Esta acción permite brindar la infraestructura que se demande para hacer más eficiente la producción, transporte y comercialización de lo que se elabore en la cuenca.

Esto debiera abrirse en los siguientes capítulos:

- 1.- Infraestructura de transporte vial
- 2.- Infraestructura de transporte ferroviario
- 3.- Infraestructura portuaria
- 4.- Infraestructura energética.

Es claro que estos puntos van a requerir, o bien de fondos públicos para financiar las obras, o bien de licitaciones para la construcción de las obras.

Además van a requerir una coordinación intensa con las distintas áreas del gobierno provincial que deciden sobre estas áreas.

La matriz de información y cálculo para lograr hacer en forma adecuada estos trabajos en el largo plazo va a estar directamente asociada con el logro de llevar con éxito la Acción B, más allá de que en el presente se puedan hacer consultas directas.

Acción D. Generar una agenda de contactos con los potenciales inversores identificados en la encuesta y otros por obtener

Esta acción ayudaría a la provincia en el sentido de asegurarse que se genere la demanda industrial que consuma la disponibilidad de madera futura. Esta acción, entonces, está más asociada con los objetivos planteados por la provincia al momento de realizar el trabajo que en las respuestas de los potenciales inversores. **De manera inversa, se destacan a continuación aquellos encuestados en los que se identificó una voluntad de distinto grado en invertir en la provincia.**

- 1.- Los ya existentes en la provincia (Zeni, Las Marías, Forestal Argentina/Masisa, Garruchos S.A. –reciente comprador de Semle-, Forestadora Tapebicué –más allá de que esté en venta-)
- 2.- Alto Paraná S.A. (ya se iniciaron contactos a partir del trabajo de la encuesta)
- 3.- Duratex S.A. - Brasil
- 4.- Bresolín S.A. - Brasil
- 5.- Nuevos contactos que se puedan realizar con inversores importantes en el nivel internacional.

Para realizar estas tareas debiera contarse con promotores especializados que estén en contacto permanente con los potenciales inversores, convirtiéndose los mismos en gestores de los interesados sea para trámites nacionales, provinciales u obtención de informaciones.

Debe tenerse presente que en mucho de esta acción va a tener que contarse con la información que va a proporcionar la Acción B.

Acción E. Con la información con que se cuente en cada momento, promover las bondades de la provincia.

Al igual que la acción anterior, esta hace a los objetivos planteados y a los medios instrumentales para aprovechar la información obtenida mediante este trabajo.

Es poca la información precisa con que se cuenta hoy en día en la provincia. La ausencia de información fidedigna no debiera atentar contra promover entre los potenciales inversores. La naturaleza de esta promoción indicaría que la misma no tiene necesidad de ser masiva, sino orientada a las necesidades

específicas de los interesados actuales o los potenciales que puedan identificar los promotores especializados mencionados en la Acción D.

Acción F. Generar en la medida de lo posible conciencia forestal en la población correntina.

Esta acción de largo plazo está vinculada con medidas de fondo necesarias para lograr fortaleza en el desarrollo de la cuenca. En la encuesta está expresado en el estado de desarrollo de la cuenca forestal. Indirectamente, se impulsaría la voluntad de la población en formarse y especializarse para trabajar en este sector.

Se ha mencionado como una desventaja de Corrientes la falta de la conciencia forestal de los pobladores, la no conformación actual de una cuenca integrada y los riesgos de incendios como consecuencia de las quemadas generadas voluntariamente por los pobladores. Asimismo, se señaló la dificultad para obtener mano de obra capacitada.

Todos estos puntos pueden concentrarse en acciones de formación profesional o general que permitan a la población entender y apreciar el aporte que el sector forestal puede hacer en la provincia. Esto no significa súper poblar las áreas de gobierno involucradas, sino darles los recursos necesarios y el profesionalismo indispensable para poder llevar a cabo con beneficio social estos objetivos sectoriales.

Entonces, las oportunidades que se pueden identificar a partir de la encuesta realizada, son las resumidas en las acciones que se acaban de enumerar. A continuación se van a detallar las amenazas que, de acuerdo con este estudio, podría afrontar la provincia.

4.5.2 Amenazas

Las amenazas a las que se enfrenta la provincia, en principio, son la inacción y el asumir que el desarrollo forestoindustrial se va a presentar con independencia de lo que hagan sus autoridades. Sin lugar a dudas es posible que si las condiciones son absolutamente favorables se presenten de a poco inversores, pero el ejemplo vivido en la vecina provincia de Misiones o en el vecino país de Uruguay, muestra que son muchos y muy caros los conflictos que se pueden presentar a futuro en el desarrollo sano de la provincia.

No es que la acción gubernamental pueda evitar totalmente estos problemas o conflictos, pero sin duda, los atenuará en beneficio del bienestar y la riqueza de la provincia.

Inacción A. No llevar adelante las acciones sugeridas

Dadas las características intrínsecas del sector forestal correntino hacia el año 2005, descritas en los puntos Fortalezas y Debilidades, se presenta la posible influencia externa que pueda ejercer la política provincial para potenciar su desenvolvimiento en el capítulo Oportunidades. No llevarlas a cabo hace que las Amenazas contra su desarrollo en aprovechamiento del total de sus potencialidades sean cada vez mayores.

Inacción B. Permitir el desarrollo desordenado de los establecimientos industriales

La experiencia habida en la provincia de Corrientes y la que se dio en la provincia de Misiones dan muestra de otra Amenaza. La proliferación de muy pequeños aserraderos en condiciones irregulares puede ser un paliativo en varios aspectos en el muy corto plazo. Pero al mismo tiempo es un atentado contra la futura eficiencia y competitividad internacional de la cuenca.

En tal caso, debe promoverse intensamente el asociativismo y la utilización de equipamientos en común como descortezadoras, secaderos, talleres y todo aquello que ayude para que las empresas de menor porte alcancen un grado mínimo de competitividad.

Las inversiones menores podrían ser orientadas hacia tareas más acordes con su tamaño: por ejemplo, remanufacturas.

Inacción C. No posicionar rápida y adecuadamente la cuenca forestal correntina en la línea de la competitividad internacional

Tan pronto como pasen las potenciales o reales faltas de madera en el sur de Brasil y en Misiones, está visto que la preferencia de los inversores está orientada hacia esas cuencas más desarrolladas. Perder la oportunidad de estas deficiencias percibidas en las cuencas vecinas puede ser una grave pérdida para la provincia.

5 Conclusiones

Se ha realizado, de acuerdo con las necesidades planteadas por las autoridades de la provincia, una consulta con los potenciales inversores forestoindustriales del sector en la región. El objetivo fue orientar las políticas de gobierno para que las mismas tengan el impacto más inmediato y eficaz para lograr el desarrollo de la provincia.

Los resultados han sido de gran utilidad para generar sugerencias respecto de las políticas de acción a llevar adelante. Algunas de ellas ya se están instrumentando y otras entrarán en el análisis de quienes conducen los destinos de la provincia.

Las condiciones naturales invitan a los inversores a acercarse con beneficio a Corrientes. La falta de infraestructura, de oferta de mano de obra capacitada y de mercado de capitales, junto con una percepción de poca seguridad jurídica de la Argentina, atentan contra este acercamiento.

El accionar del gobierno debiera subrayar las condiciones favorables y corregir, en la medida de lo posible, las desfavorables. La coyuntura regional, por los faltantes de madera anunciados en Misiones y en el sur de Brasil, más la coyuntura internacional, con buenos precios para los commodities sectoriales, dan un marco estimulante para llevar adelante acciones desde el gobierno.

Esperemos todos que comience el fin de la cadena de frustraciones que el desarrollo forestoindustrial de la provincia ha tenido durante décadas.