ESFOR/UMSS

FACULTAD DE CIENCIAS AGRÍCOLAS Y PECUARIAS

ESCUELA UNIVERSITARIADE POSGRADO

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN SIMON

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN SIMON
ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO
FACULTAD DE CIENCIAS AGRICOLAS Y PECUARIAS
ESCUELA DE CIENCIAS FORESTALES
POSGRADO ESFOR

ESTUDIOS DE CASO DE DOS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE PRODUCTOS DE MADERA EN COCHABAMBA

Trabajo dirigido para obtener el título de especialista en Manejo Sostenible de Bosques Tropicales, presentado Por:

Sarah Jiménez Villarpando

Tutor:

Master Victor H. Achá G.

Cochabamba – Bolivia
2006

REVISADO 19 AGO 2006

Escaneado con CamScanner

RESUMEN

El sector empresarial de la madera en el departamento de Cochabamba, se diferencia en distintos aspectos del resto de los Departamentos del país productores de recursos maderables. Las empresas forestales de la región hasta antes de la promulgación del actual régimen, contaban con un nivel de ganancias bastante expectables, sin embargo los cambios estructurales, que buscan un uso y desarrollo armónico y sostenible del recurso forestal, ocasionaron que estos beneficios se vean notablemente disminuidos.

Desde un punto de vista netamente empresarial, los empresarios madereros (aserraderos) de la región, se limitaron solamente a conseguir la materia prima y no así a darle un mayor valor agregado a los productos que comercializan en el mercados local y nacional.

Dentro de este panorama se estudió el desempeño y la situación actual de dos empresas madereras de la región. La primera lleva bastante tiempo en el rubro y cuenta con todas las condiciones necesarias para trabajar en el rubro, sobretodo por la acumulación de equipo y capital disponible para la actividad. La segunda empresa creada a iniciativa de profesionales forestales, tiene poco tiempo de actividad y presenta las características de la mayoría de las pequeñas empresas del país, tales como la falta de capital necesario para el desenvolvimiento de sus actividades es una limitante para su crecimiento.

Dentro de las proyecciones estructuradas para el diagnóstico de las empresas se determinó la rentabilidad de las actividades de las empresas. La empresa San José presenta ganancias permanentes pero condicionadas a la obtención de nuevas fuentes de materia prima para su futuro a mediano plazo (5 años), su capacidad financiera plantea que al menos por el momento este no es un impedimento para el logro de estas fuentes, sin embargo desde hace algún tiempo el propietario ha estado realizando inversiones en otros rubros económicamente más rentables y menos riesgosos, lo que en algún momento podría causar que abandone las inversiones en el sector de la madera. La realización de toda la cadena de producción le garantiza el abastecimiento y nivel de producción, pero no la obtención de mayores ganancias económicas.

El caso de San Roque, presenta una actividad económicamente rentable, pero condicionada al suministro de materia prima por intermediarios, sin embargo este último aspecto le permite elegir la materia prima a producir, priorizando la madera dura, lo que le representa mayores ganancias con volúmenes menores de producción.

De esta manera los casos de estudio de empresas forestales, permitieron realizar un diagnóstico con mayor profundidad de los factores que inciden en el desarrollo y desenvolvimiento de las empresas en estudio, en el contexto actual. Pudiendo concluir que el rubro de la madera aserrada en el Departamento de Cochabamba, no es una actividad económicamente segura principalmente por la inestabilidad de obtención de materia prima y la falta de acceso a créditos bancarios para el sector propiamente.

Escaneado con CamScanner

ESTUDIOS DE CASO DE DOS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE PRODUCTOS DE MADERA EN COCHABAMBA

1. Introducción

Desde la perspectiva global, las empresas en general se constituyen en los pilares fundamentales de las economías nacionales y regionales, tanto en la generación de divisas y de fuentes de trabajo para sus pobladores. Al ser un sector importante en la economía nacional, teóricamente muchas entidades como el Banco Mundial a través de programas de fomento están incursionando en apoyar a la micro y mediana empresa del país, dándoles incentivos para su funcionamiento como financiamientos y oportunidades de expansión.

En el ámbito forestal, una de las políticas de apoyo a las empresas del país, es establecida en la Ley Forestal 1700, a través de la otorgación de concesiones forestales a empresas madereras, con la condición de que ellas puedan hacer un manejo sostenible del bosque. En este entendido, el panorama del sector empresarial forestal en Bolivia es bastante diferenciado. El Departamento de Cochabamba en comparación a otros departamentos no posee concesiones forestales, por lo tanto, el abastecimiento de materia prima es un problema principal para las empresas de la región. Sin duda este factor puede considerarse como una limitante para el crecimiento de las empresas madereras Cochabambinas.

Sin embargo, existen también otros factores al interior y exterior de estas empresas, que definen las verdaderas causas que impiden su desarrollo y expansión, y así mismo factores que permiten su éxito. En este sentido, cada empresa tiene su particularidad y su accionar en el entorno, algo que diferencia una de la otra es la manera de enfrentar a las condicionantes o limitantes de ese entorno.

Con el objeto de analizar e identificar los factores que inciden en el desarrollo y desenvolvimiento de las empresas madereras de Cochabamba en el entorno actual, se ha visto por conveniente hacer estudios de caso de empresas comercializadoras de productos de madera. Donde los resultados de cada estudio reflejarán un panorama más real de lo que actualmente enfrentan las empresas forestales Cochabambinas y al mismo tiempo proporcionarán algunos elementos importantes para la toma de decisiones en el sector.

Como estudios de caso se toma a dos empresas procesadoras de materia prima (aserraderos) del Departamento de Cochabamba, las cuales actualmente están desarrollando actividades productivas. En cada estudio se presenta los principales aspectos internos de cada empresa, tales como su organización, sus áreas funcionales, sus fuentes de provisión de materia prima, su producción, mercados actuales, así como las características y necesidades de estos. Y como aporte a los resultados de la investigación, se realizan proyecciones económicas de rentabilidad para cada empresa, basados en datos disponibles de las empresas en estudio.

Cada estudio de caso es presentado como documentos separados (Adendum Nº 1 y Adendum Nº 2) después de los anexos del trabajo dirigido en sí.

De esta manera, la presente investigación corresponde a un Trabajo Dirigido del Programa de Postgrado en Manejo Sostenible de Bosques Tropicales de la Escuela de Ciencias Forestales (ESFOR) de la Universidad Mayor de San Simón (UMSS) de Cochabamba, como un requisito para obtener el título de especialista en Manejo Sostenible de Bosques

Escaneado con CamScanner

Tropicales. El estudio también tiene como fin apoyar a la investigación sobre "Perspectivas para la actividad empresarial forestal en Cochabamba" que lleva adelante la ESFOR. Este trabajo de estudios de caso ha contado con el apoyo financiero del Proyecto FOMABO.

2. Antecedentes

El sector forestal en el país históricamente ha venido confrontando una serie de problemas y limitaciones tanto a nivel empresarial y acceso o uso del recurso forestal. Actualmente la mayoría de las empresas madereras todavía están en un proceso de reacomodo a las actuales exigencias establecidas en el Marco Jurídico de la Ley Forestal 1700 de la Nación.

Bolivia dispone de grandes extensiones forestales en las Regiones Tropicales, Subtropicales y Templadas, concentrándose la atención en los departamentos de Santa Cruz, Beni, Pando, Cochabamba, La Paz y Tarija de acuerdo a la importancia en volumen de producción y especies comerciables.

Dentro el contexto del sector maderero en el departamento de Cochabamba, los principales actores son las empresas de aserrío primario o "aserraderos" como comúnmente se las denomina, estas empresas son las encargadas de mover el flujo del sistema de aprovechamiento, transporte, aserrío y venta de la madera, debido a que son los requerimientos del mercado de madera en la ciudad los que generan la necesidad de proveerse de este elemento, sobre todo para la construcción de edificios y viviendas, dichas empresas por lo general se iniciaron con la idea de satisfacer este requerimiento y lo hicieron, hasta antes de la vigencia del actual régimen forestal, de manera empírica y sin tomar en cuenta la sostenibilidad de las fuentes de provisión de recursos forestales.

La promulgación y vigencia de la actual Ley Forestal puso a estas empresas en la difícil situación de tener que manejar la provisión, el transporte y aserrío de la madera de una manera sostenible, al menos en teoría, esto de alguna manera daba legalidad a la actividad que por mucho tiempo se había regido simplemente por aspectos netamente comerciales y sin tomar en cuenta la vulnerabilidad de los recursos maderables del Trópico de Cochabamba, esta situación hizo que muchas empresas se vean forzadas a dejar de aserrar, principalmente porque la incorporación de nuevos requisitos técnicos y legales hacían que la actividad ya no sea tan atractiva como antes.

Otro factor importante en el comportamiento de la empresa forestal cochabambina, es su fuente principal de provisión de materia prima, que es la zona del Trópico de este Departamento. Los procesos de colonización extensiva e intensiva han ocasionado que la idea de un manejo forestal productivo y permanente sea muy difícil de desarrollar. Por una parte la sostenibilidad ecológica se ve muy comprometida por la proliferación de Desmontes y Chaqueos, por otra parte los Planes de Manejo son susceptibles a las necesidades y cambios en las comunidades. A todo esto se suma la poca fertilidad de los suelos, lo que ocasiona que cada vez se requiera de más y nuevas tierras de cultivo.

No obstante la vocación forestal de las tierras del Trópico de Cochabamba, la situación social ha ocasionado que esta actividad en la actualidad tenga una importancia secundaria. Ante esta situación las fuentes de materia prima cada vez se hacen más escasas y lejanas. Es por este motivo que gran parte de la madera que llega actualmente a los aserraderos de la región, proviene de la zona de Yapacani del departamento de Santa Cruz.

Escaneado con CamScanner

3. Objetivos

3.1 Objetivo General

Como objetivo general de este trabajo dirigido se tiene:

Documentar dos estudios de casos sobre empresas comercializadoras de productos maderables en el departamento de Cochabamba, identificando los factores que inciden en el desarrollo y desenvolvimiento de las empresas madereras en el entorno actual, las necesidades financieras de inversión y las proyecciones de rentabilidad que tiene cada empresa, de acuerdo a un análisis de la situación económica, de su crecimiento, de los servicios que brinda y de sus perspectivas de desarrollo.

3.2 Objetivos Específicos

- Identificar las áreas funcionales de las empresas en estudio.
- Describir todos los procesos productivos de las empresas.
- Analizar los componentes organizativos de las empresas.
- Realizar un análisis de la situación económica de las empresas a través de proyecciones de rentabilidad y de sus perspectivas de crecimiento.

4. Justificación

La industria de la madera del Departamento de Cochabamba, juega un papel importante dentro el ámbito de la economía regional y nacional, ya que generan fuentes de empleo y aportan al crecimiento económico del país.

El Trópico de Cochabamba al igual que los demás departamentos con bosques tropicales en el país, constituye uno de los sectores con mayores posibilidades de crecimiento económico, dadas las ventajas que aún tiene por su oferta natural de bosques y de tierras con vocación forestal, las cuales hasta el momento no están siendo aprovechadas adecuadamente.

Uno de los motivos para la realización de este trabajo, es la percepción que se tiene sobre los problemas, deficiencias y necesidades de las empresas madereras Cochabambinas. Una forma de identificar estos aspectos, es a través de la realización de estudios de caso, haciendo un seguimiento a las actividades productivas de cada empresa en estudio.

De esta manera los resultados de la investigación pretenden contribuir con información sobre la situación actual de las empresas comercializadoras de productos maderables del Departamento, determinando e identificando las necesidades y proyecciones que tienen los propietarios con relación a mejorar la rentabilidad de sus empresas.

Mediante este Trabajo Dirigido también se pretende apoyar al proyecto de investigación sobre las "Perspectivas para la actividad empresarial forestal en Cochabamba" que ha comenzado a desarrollar la ESFOR en el presente año. Así mismo, estos casos constituyen un apoyo a la formación de profesionales forestales que lleva adelante la ESFOR, ya que serán utilizados en las asignaturas de Comercialización y Administración Forestal.

Escaneado con CamScanner

INDICE

Pág.

1. Introducción 1
2. Antecedentes 2
3. Objetivos 3
   3.1. Objetivo General 3
   3.2. Objetivos Específicos 3
4. Justificación 3
5. Revisión Bibliográfica 4
   5.1. Contexto Global Forestal 4
   5.2. Recursos Forestales en Bolivia 4
   5.3. Regiones Productoras 4
   5.4. Actividad Industrial Maderera en Bolivia 5
      5.4.1. Actuación del Sector Forestal en la Economía Boliviana 5
      5.4.2. Industria Forestal en Bolivia 6
      5.4.3. Certificación de Bosques en Bolivia 7
      5.4.4. Principales Especies Forestales 8
      5.4.5. Cadena Productiva Forestal 8
   5.5. Ley Forestal 1700 9
      5.5.1. Acceso al Recurso Forestal 9
      5.5.2. Instrumentos de Gestión Forestal 10
      5.5.3. Certificados Forestales de Origen (CFOs) 10
      5.5.4. Patente Forestal 11
      5.5.5. Distribución de los Recursos Generados por las Patentes Forestales 12
      5.5.6. Mecanismos de Control Forestal 12
   5.6. Tipos de Empresas Forestales 13
   5.7. Actividad Industrial Maderera en Cochabamba 14
      5.7.1. Historia de la Industria Maderera en Cochabamba 14
      5.7.2. Descripción del Sector Forestal en el Departamento de Cochabamba 15
      5.7.3. Aptitud del Uso del Suelo 16
      5.7.4. Tenencia de la Tierra 18
      5.7.5. Especies Forestales 19

Escaneado con CamScanner

5.7.6. Actividad Industrial Forestal..... 20
5.7.7. Características del Mercado Regional..... 21
5.8. Concepto y Definición de Empresa Forestal..... 21
5.9. Principales Entidades que Intervienen en el Sector Forestal del Departamento..... 22
6. Metodología..... 24
6.1. Recolección y Levantamiento de Datos..... 24
6.2. Sistematización de la Información..... 25
6.3. Escenarios Económicos..... 25
6.4. Materiales..... 26
7. Resultados..... 26
7.1. Empresa San José S.R.L..... 26
7.2. Empresa San Roque S.R.L..... 27
8. Discusión..... 28
8.1. Estructura Empresarial..... 29
8.2. Materia Prima..... 29
8.3. Producción y Comercialización..... 30
8.4. Mercado..... 31
8.5. Proyecciones de Rentabilidad..... 31
8.5.1. Aserradero San José SRL..... 32
8.5.2. Aserradero San Roque SRL..... 37
9. Conclusiones..... 41
10. Recomendaciones..... 43
Anexos

Escaneado con CamScanner

LISTA DE TABLAS

Pág.

Cuadro Nº 1: Número de Empresas Registradas por Departamento (Gestión 2005)..... 6
Cuadro Nº 2: Tipos de Certificados Forestales de Origen..... 11
Cuadro Nº 3: Recaudaciones de la Patente Forestal en la gestión 2005..... 12
Cuadro Nº 4: Distribución de las Patentes Forestales..... 12
Cuadro Nº 5: Categorización de Empresas Procesadoras de Materia Prima..... 14
Cuadro Nº 6: Clasificación y Aptitud de la Tierra en el Trópico de Cochabamba..... 16
Cuadro Nº 7: Cuadro Comparativo de Costos de Materia Prima y Producción, y Precios de Venta por Tipo de Madera Comercial..... 31
Cuadro Nº 8: Volumen y Porcentaje de Materia Prima por Clase Comercial..... 32
Cuadro Nº 9: Volumen Real de Madera..... 32
Cuadro Nº 10: Costos Unitarios y Totales por Operación..... 32
Cuadro Nº 11: Costos Unitarios y Totales por Operación..... 33
Cuadro Nº 12: Costos Anuales por Operación y Clase Comercial..... 33
Cuadro Nº 13: Precios Finales de Venta Anual por Clase Comercial y Tamaño del Producto. 33
Cuadro Nº 14: Precios Finales de Venta Anual de Residuos..... 34
Cuadro Nº 15: Costos Anuales Adicionales..... 34
Cuadro Nº 16: Proyecciones de Rentabilidad Económica, Aserradero San José SRL..... 36
Cuadro Nº 17: Porcentaje de Materia Prima Anual por Clase Comercial..... 37
Cuadro Nº 18: Costos Anuales de Materia Prima..... 37
Cuadro Nº 19: Costos Anuales de Aserrío..... 37
Cuadro Nº 20: Costos Finales de Venta Anual por Clase Comercial y Tamaño del Producto. 38
Cuadro Nº 21: Precios Finales de Venta Anual de Residuos..... 38
Cuadro Nº 22: Proyecciones de Rentabilidad Económica, Aserradero San Roque SRL..... 39

Escaneado con CamScanner

LISTA DE FIGURAS

Pág.

Figura Nº 1: Principales Regiones Forestales Productoras de Bolivia..... 6
Figura Nº 2: Flujograma de Procedencia de Materia Prima..... 13

LISTA DE ANEXOS

Anexo Nº 1: Formulario de Encuesta a Empresas Comercializadoras de Productos de Madera en Cochabamba

Anexo Nº 2: Lista de Especies Forestales Principales Existentes en Bolivia

Anexo Nº 3: Normas técnicas e instrumentos de gestión de uso del bosque

Anexo Nº 4: Ficha Tecnica Solicitud de Desmonte

Anexo Nº 5: Tipos de Empresas Forestales y su Categorización

Anexo Nº 6: Clasificación de Especies Forestales Maderables según grupo comercial

Escaneado con CamScanner