Rentabilidad de las Operaciones Forestales Comunitarias

Camille Antinori¹

Preparado para la presentación de la publicación *Bosques Comunitarios de México: Logros y Desafíos* por Comisión Nacional Forestal y Fundación Ford

México, D.F. 12 de marzo 2004

Buenos Días. Gracias. En el año 1997 a 1998 hice una investigación de campo en Oaxaca como estudiante de doctorado de UC Berkeley. Nuestro equipo de encuesta entrevistó a representantes de 44 empresas forestales comunitarias en 7 de las 8 regiones de Oaxaca, incluyendo la Costa, la Cañada, Sierra Norte y Sierra Sur. El enfoque del estudio fue la estructura de la industria forestal comunitaria. Pero también recolecté información con respecto a ingresos y costos para obtener un estimado de sus utilidades.

Esta información es lo que quisiera compartir con ustedes hoy a discutir si las operaciones forestales comunitarias representan una forma productiva que pueden ser rentables y pueden sobrevivir la competencia en el futuro.

El punto principal es que si, muchas de las empresas forestales comunitarias son rentables.

- Este resultado se aplica a las comunidades que venden árbol en pie, madera en rollo, madera aserrado y productos mas procesado.
- Incluye las comunidades con bosques pequeños o grandes.

Todas las comunidades generaron ingresos que cubrieron los costos de material y trabajo. Voy a referir a esto con su término financiero margen de utilidad bruto. A pesar de los desafíos que tienen las comunidades en hacer decisiones colectivas y obtener acceso a asistencia técnica, las comunidades son capaces de competir con el sector privado como empresas y generar ganancias de manera sostenible.

En el folleto aparecen los datos de ingresos, costos y ganancias de 30 de las 44 comunidades donde obtuvimos información de ingresos y costos.

¹ Visiting Researcher, University of California, Berkeley and Senior Research Associate, Lawrence Berkeley National Laboratory. Muchas gracias a Melissa Cornejo de Florida International University por su ayuda en traducir la versión española de esta presentación.

1

En este cuadro, se encuentra cifras por nivel de integración vertical por producto principal que vende la comunidad.

Todos los grupos generan ingresos que cubren los costos de material y mano de obra. Los márgenes brutos entre los grupos son altos, con el grupo que vende madera aserrado con el margen mas alto.

Además, 60 porciento (18 de las 30) de las comunidades tuvieron márgenes sobre el 30 porciento. No le investigue las compañías privadas en México, pero en los Estados Unidos, este margen es muy aceptable.

La variabilidad es el mas grande para comunidades que venden árbol en pie, entonces son ellos que corren mas riesgos. Esto sugiere que debe haber mas atención sobre las condiciones de contrato y sus decisiones productivas. Sin embargo, si pueden generar ingresos para la comunidad en promedio.

Ahora, estos resultados se ven muy buenos. Entonces Ustedes están pensando cuales cosas faltan. Si, hay varios otros factores para considerar, y voy a discutir varios ahora para ver su impacto probable sobre la rentabilidad.

Primero son las prácticas de contabilidad. Estas practicas no fueron consistente en esta muestra. Un interés principal es el tratamiento de depreciación. Por cualquier capital que mantiene una comunidad, los caminos que construyen o un plan de manejo a largo plazo, los servicios son valorizados y, por lo tanto, cargados al balance durante la vida del activo, no solamente en el año en que el activo fue adquirido. No fue claro como las comunidades justifican esto en la muestra y esto no esta incluido necesariamente en las cifras.

Para darles una idea como las comunidades están afectadas si contabilizamos explícitamente estos costos, yo consulté un estudio de 4 comunidades en Oaxaca (Merlet et al. 2003) que obtuvo datos de contabilidad mas detallados. Tomé el promedio de los costos de depreciación y encontré que salían a 22% de los costos de material y mano de obra para estas comunidades. Usé esta misma calculación para mi muestra para obtener un estimado de depreciación, y desconté este número del margen bruto. Como pueden ver en la última línea del cuadro, los márgenes son todavía positivos y cómodos, excepto la categoría de los productos terminados, quizás porque son mas intensivos capitalmente. Es también posible que yo contabilizo demasiado los costos para estas comunidades en mis cálculos.

Creo que por lo general, estos costos de depreciación solo no impiden la rentabilidad de las empresas comunitarios, pero debe ser incluidos.

Segundo, es posible que los costos de administración y venta sean menos registrados. Por ejemplo, en muchas comunidades el Comisariato de Bienes Comunales o Ejidales toma la posición de gerente. Sus costos de mano de obra pueden ser compensados a una tasa baja, o no son compensados. En este estudio incluimos cualquier pago directo al

Comisariado y Consejo de Vigilancia, ambos posiciones en el sistema de cargos. Sin embargo, estos costos directos no reflejan su contribución total a tasa de mercado y es talvez porque los costos son bajos.

Otro asunto es que sus responsabilidades involucran mas de las empresas hasta la comunidad en general. Tal vez tiene mas sentido contribuir solamente un porcentaje de su pago a la empresa.

Cabe mencionar un costo indirecto del administración y ventas que pueden afectar la capacidad sobrevivir en el mercado en el futuro. Como cualquier empresa, necesita proveer un buen servicio al cliente. Algunas comunidades tienen que poner mas atención en la entrego a tiempo comunicación con el cliente y responsabilidad al cliente. El costos indirecto de un mal manejo de administración y ventas pueden gastar mucho en el futuro.

Tercero, podemos preguntar sobre el manejo de bosque, las metas de las comunidades y horizontes de planeación. Están descremando? Reforestando? Invirtiendo en su bosque? O solamente usando el método mas barato a pesar de la destrucción del bosque? Todo esto explicaría costos bajos ahora pero implique la ausencia de ganancias en el futuro.

Pero la evidencia muestra que estas comunidades están aprovechando sus recursos en una manera sostenible, como podrán ver (vimos) en las presentaciones mas tarde. Entonces esto a lo mejor no explica los márgenes de rentabilidad.

Además, 30 de 44 dijeron que están re-invirtiendo fondos en la empresa, como activos físicos y mantenimiento de caminos y el manejo y existían para veinte anos.

Todavía tenemos que considerar las metas de manejo. Periodos de rotación mas largos o planes de conservación pueden bajar las utilidades en cualquier año. El bosque genera servicios ambientales, que pueden valorizarse para la calidad de aire, suelo, agua y captura de carbono.

Entonces, un cálculo de utilidades de un año puede ser bajo mientras durante el periodo de planeación suele ser mas alto. Por ejemplo, mientras el grupo de los productos secundarios tiene el margen bruto mas bajo, sus utilidades a largo plazo puede ser mas alto que los otros grupos.

Un otro aspecto muy relacionado es la consideración de los costos de oportunidad a través del tiempo. El valor del otro uso mas rentable es descontado como un costo para dar un estimado final de las ganancias económicas.

Cuales pueden ser costos de oportunidad para la extracción de madera?

Si un dueño de un bosque no cortan un ano, puede cortar en el próximo ano. El dueño no pierde mucho si espera un ano o si no corta todo de su autorización para un ano. Entonces, este costo no es significativo.

Ellos pueden limpiar el bosque para agricultura o pasto, pero estos usos alternativos pueden ser valorizados de manera muy baja, dependiendo de las condiciones como suelo y clima.

Ellos pueden rentar el bosque, que es lo que esta haciendo efectivamente cuando venden árbol en pie por contrato. Y tal vez pueden recibir un retorno a capital mas alto. Pero esta opción involucra mas riesgos para la comunidad en sus relaciones con el contratista, y hay generalmente mas costos de transacción en este forma de aprovechar el bosque.

Todos estos son asuntos muy complejos. No hay respuesta definitiva. Pero, yo pienso que cuando calculamos todos, dejaran el manejo comunitario del bosque como un opción viable para un numero substancial.

Finalmente, podemos considerar como aplican sus utilidades brutos. Muchas invierten en formas que tienen impactos sociales.

- 90% de la muestra contribuyen a servicios y obras sociales
- Emplean localmente, y proveen entrenamiento al población
- Proporcionan algunas veces una parte de las ganancias a los comuneros
- Varios diversifican a actividades nomaderables que diversifican empleo y fuentes de ingresos y aleve la presión sobre el bosque

Se tiene que considerar como serian el tratamiento de estos impactos.

En resumen, la rentabilidad es clave para la estabilidad a largo plazo de las empresas forestales comunitarias. Los datos de esta investigación muestran que pueden ser rentables, y en algunos casos muy rentables. Mas investigación usando prácticas de contabilidad consistentes nos podrá aclarar las estimaciones y necesidades.

Pero están funcionando. Están fuentes importantes de empleo y ganancia para las comunidades.

Para preguntas de eficiencia, productividad, y competencia, una ampara a través de programas de gobierno por ejemplo en asistencia técnica, financiamiento y entrenamiento pueden permitirlos funcionar a niveles mas alto.

Promedio de Ingresos, Costo y Ganancia por Nivel de Integración (Pesos)

Producto Vendido (numero de comunidades)	Arbol en Pie	Madera en Rollo	Madera Aserrada	Productos Secundarios
	(12)	(8)	(5)	(5)
(1) Ingresos de Ventas	573,549	1,688,274	3,020,021	9,578,861
(2) Material y mano de Obra	304,125	1,010,740	1,462,620	6,522,042
(3) Utilidad Bruta = (1)-(2)	311,386	870,498	1,557,401	3,056,819
Margen bruto (3)/(1)	39%	48%	54%	32%
(Standard deviation)	(.32)	(.22)	(.19)	(.13)
Margen asumiendo 22% de (2) como costo de depreciación	26%	36%	44%	17%

Source: Survey data, Antinori (2000)