



# *Diagnóstico sobre el aprovechamiento de residuos madereros para triturado*

Téc. Regional Ing. Agrónoma Natalia Naves  
Pasante Florencia Navas  
Pasante Lucas Gamundi

Área de Extensión Forestal  
Subsecretaría de Desarrollo Foresto  
Industrial  
Ministerio de Agroindustria de la Nación



- *Actividades:*

- Selección de actores (Productores, cortadores y aserraderos).
- Formulación de la encuesta para cada uno de los actores.
- Determinación del número de entrevistados conforme al actor y el oasis.
- Revisión, prueba y ejecución de la encuesta.
- Compilación de datos, obtención y análisis de la información y confección de informe final.



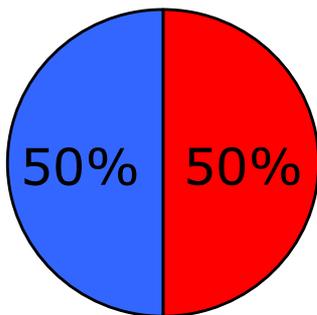
- *Objetivo del Diagnóstico:*

*Realizar un relevamiento para determinar la utilización de residuos provenientes de productores, cortadores y aserraderos; como fuente de materia prima de empresas dedicadas a la trituración de maderas.*



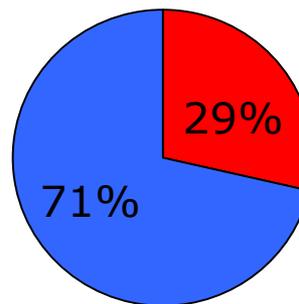
- *Porcentaje de encuestas contestadas:*

### Productores consultados



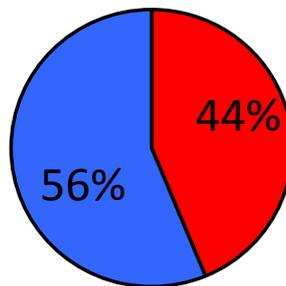
■ Productores encuestados  
■ Productores sin respuesta

### Cortadores consultados



■ Cortadores encuestados  
■ Cortadores sin respuesta

### Aserraderos consultados



■ Aserraderos encuestados   ■ Aserraderos sin respuesta



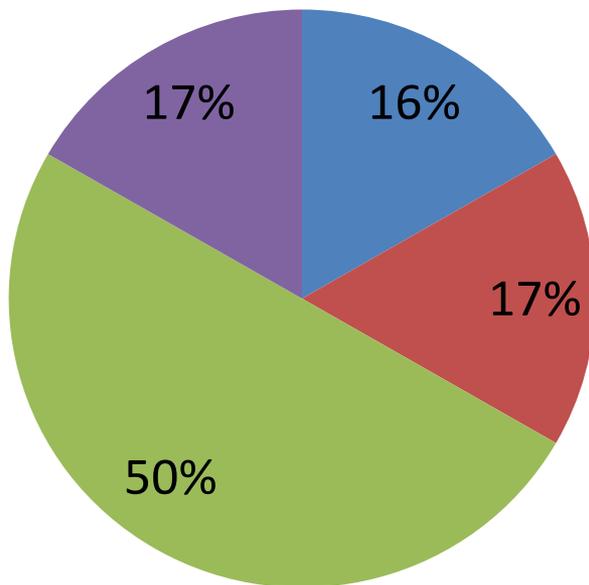
## *A- Productores*

- Se entrevistaron productores de los tres oasis; preferentemente de la Zona Centro.
- La encuesta se dividió en tres:
  - .Aprovechamiento de residuos de poda.
  - .Aprovechamiento de residuos de apeo.
  - .Utilización de madera proveniente de frutales arrancados.



# Resultados - Poda

- 0.No poda
- 1. Una poda
- 2. Dos a tres podas
- 3. Más de 3 podas



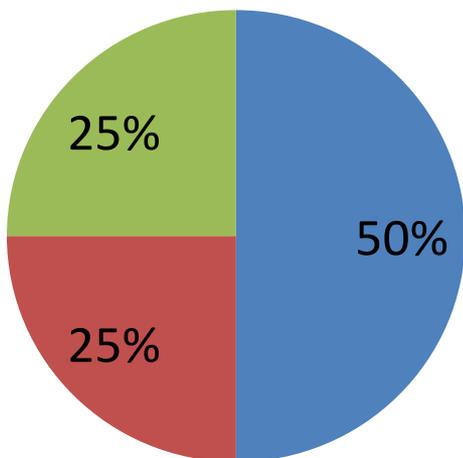
- Oportunidad de intervención en más de un 60% para las empresas de triturado.



# Resultados - Poda

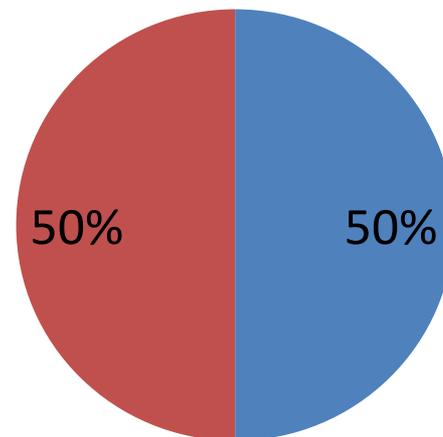
## Destino de los residuos

- 1. Quema
- 2. Incorporación al suelo.
- 3. Autoconsumo (Ind - Casa)



## Disposición a venta de la poda

- 0. No
- 1. Sí



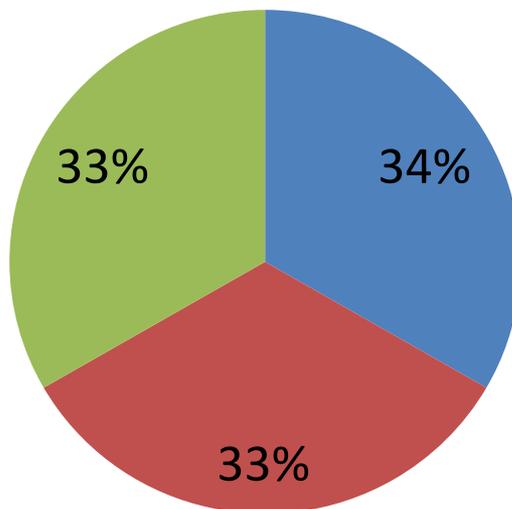
*- Oportunidad de intervención en la compra de los residuos de poda, la disposición de venta está vinculada al precio de venta de la madera de poda que debería ser aproximadamente el 50 % del precio de la madera en pie.*



# Resultados - Apeo

## Destino del resto de apeo

- 1. Quema
- 2. Vende como leña
- 3. Quema y vende como leña

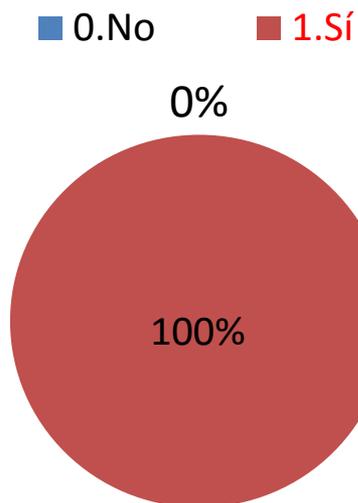


- Oportunidad de intervención en los restos de apeo de materia prima destinados a la quema

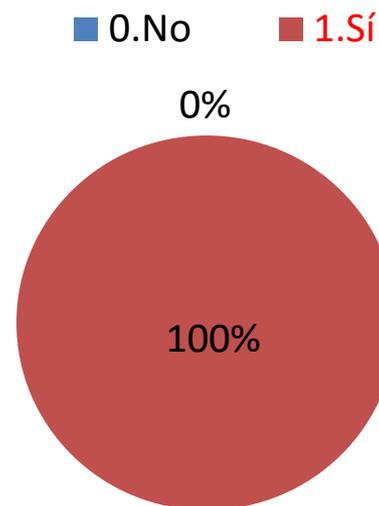


# Resultados - Apeo

## Disposición de la venta de residuos de apeo



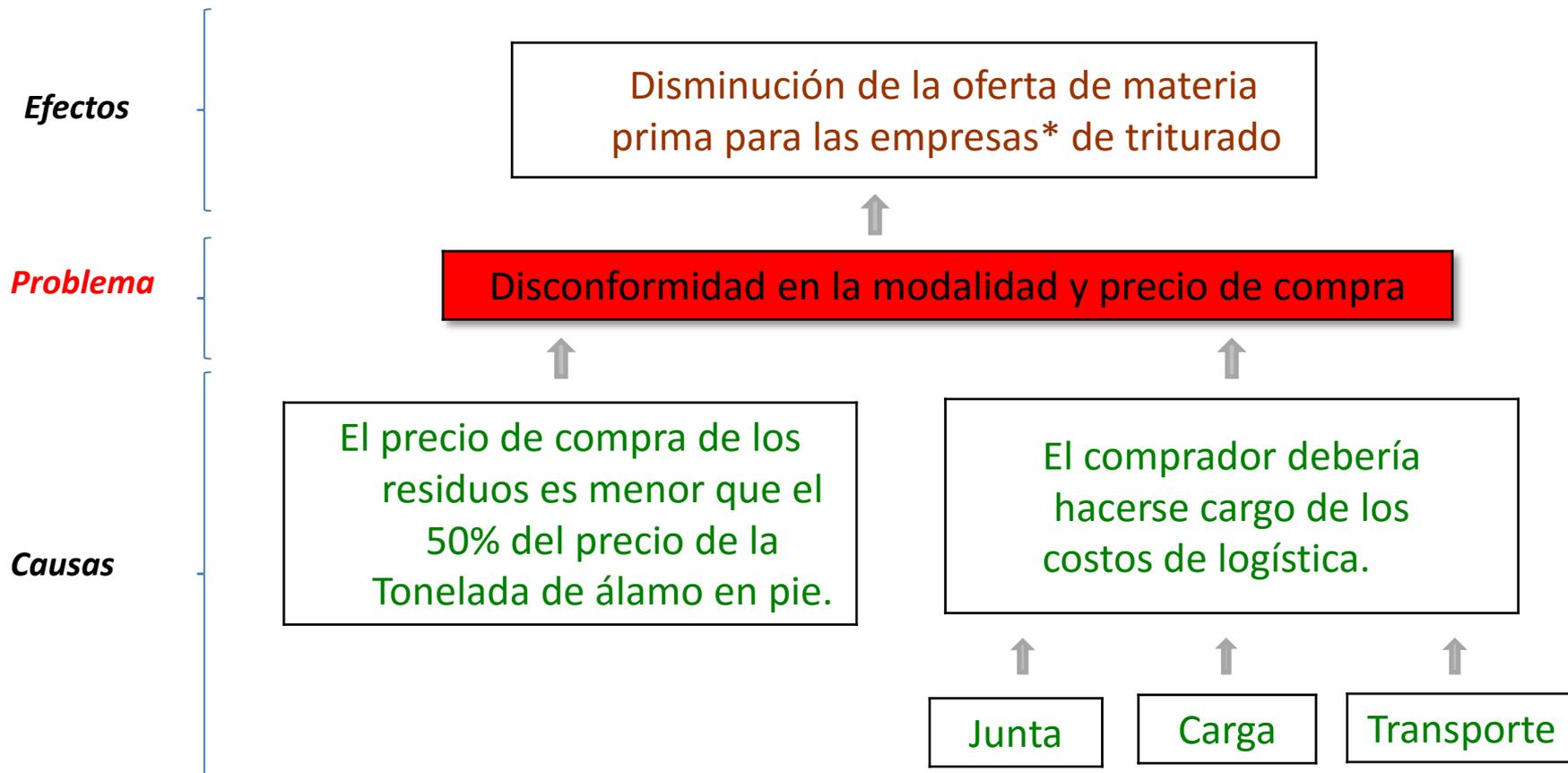
## Disposición de venta de frutales para chipeado



*- Oportunidad de intervención en la compra de los residuos de apeo, la disposición de venta está vinculada al precio de venta de la madera de apeo que debería ser aproximadamente el 50 % del precio de la tonelada de madera en pie.*



# Árbol de problemas



- \*Nota: las apreciaciones cualitativas están vinculadas a la empresa de triturado de Cuyoplacas SA, en función de la demanda del estudio.



## Conclusión

- *El productor para estar dispuesto a vender los restos de su actividad con destino a triturado, requiere un precio de compra mínimo del 50% de la Tn. de madera en pie de álamo para aserrado o debobinado. Y además el comprador debería hacerse cargo de la junta, carga y transporte.*



## B- Cortadores

- Opiniones relevantes:
  - ✓ *La empresa\* debería realizar un centro de acopio en un lugar estratégico del Valle de Uco para recibir madera y de ahí llevarla hacia Lavalle; disminuiría los costos de transporte. Debería analizar la posibilidad del procesado.*
  - ✓ *El precio de la Tonelada de madera para triturado debería ser de aproximadamente \$600 ; \$200 para el productor, \$200 para el que carga y \$200 para el transporte.*

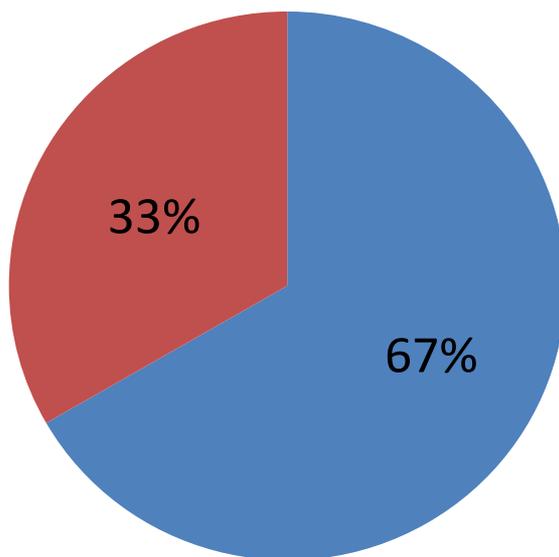
- \* Nota: las apreciaciones cualitativas están vinculadas a la empresa de triturado de Cuyoplacas SA, en función de la demanda del estudio.



# Resultados

## *Servicio de junta de restos*

■ 0.No ■ 1.Sí



- Oportunidad de intervención en más de un 60%.



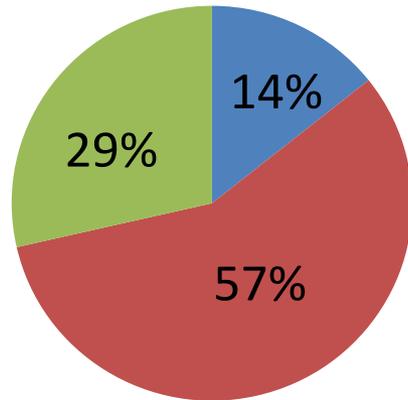
## *C - Aserraderos*

- Se entrevistaron a aserraderos de los 3 oasis, preferentemente de la Zona Norte.
- La formulación de la encuesta se centró en determinar cuales son los subproductos, que cantidades se producen y cuales son los destinos de los mismos.



# Resultados-General

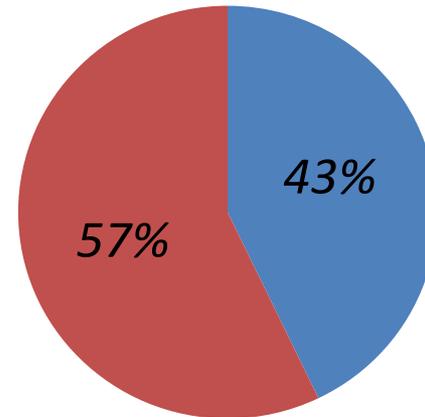
*Consumo de materia prima promedio anual (Tn/año) por aserradero.*



- 500-1500
- 1500-3000
- mas de 3000

- Oportunidad de intervención en los aserraderos que consumen mayores cantidades de materia prima.

*Disponibilidad de camión propio*



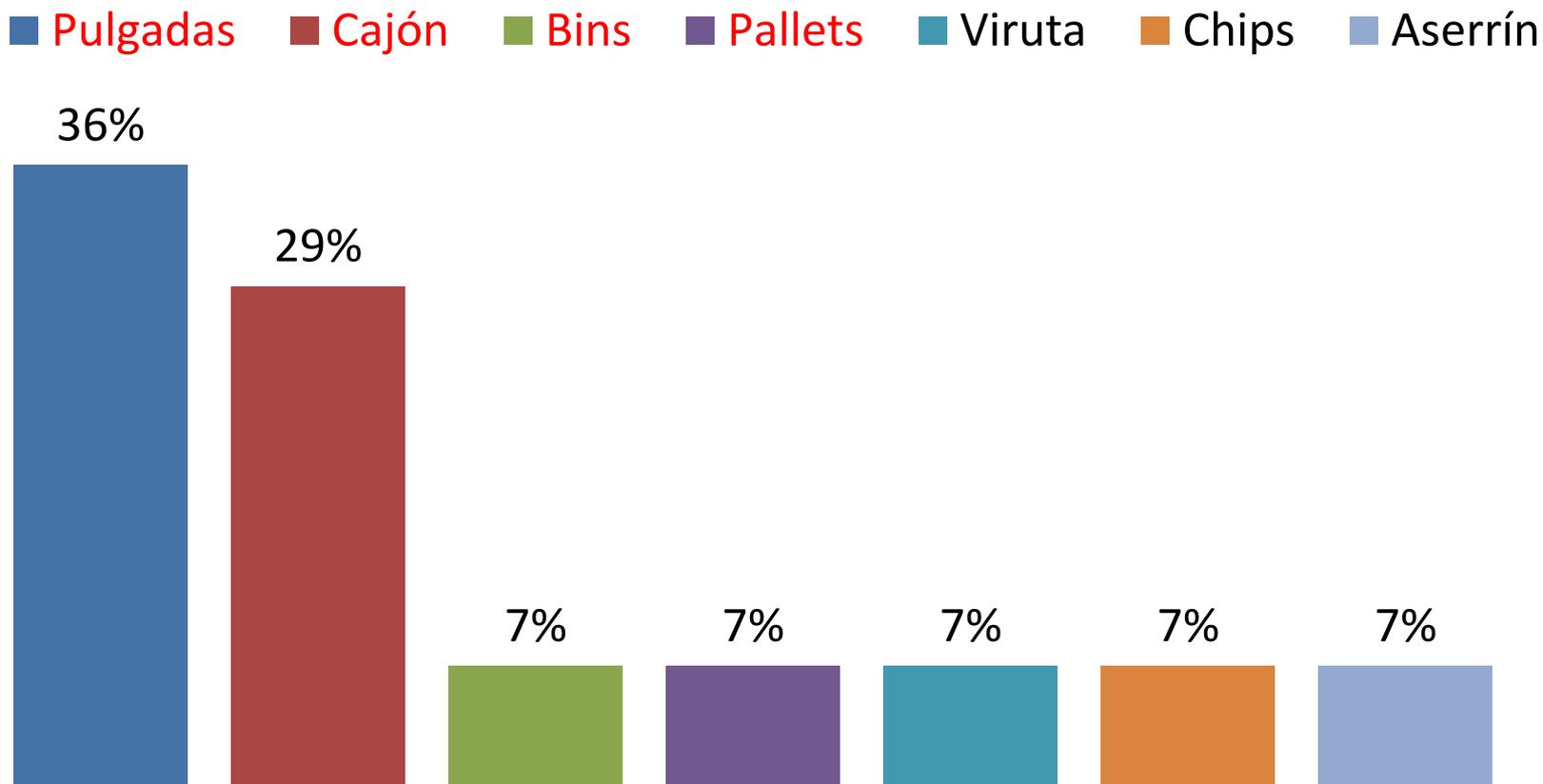
- NO
- SI

- Oportunidad de intervención superior al 50%



# Resultados-General

## Productos

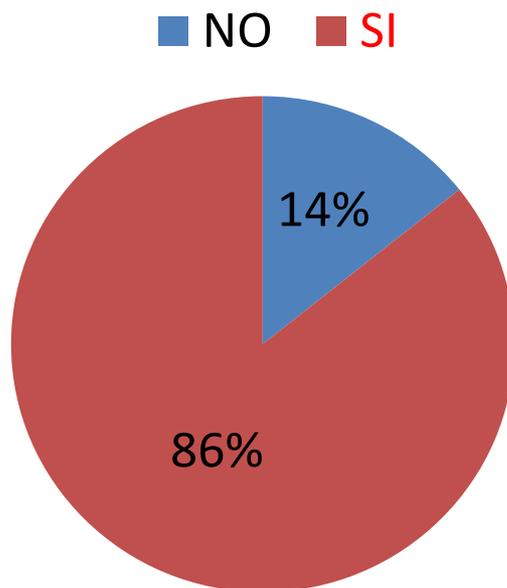


- Producciones con capacidad de generar subproductos aprovechables.



# Resultados-Subproductos

## Generación de Subproductos

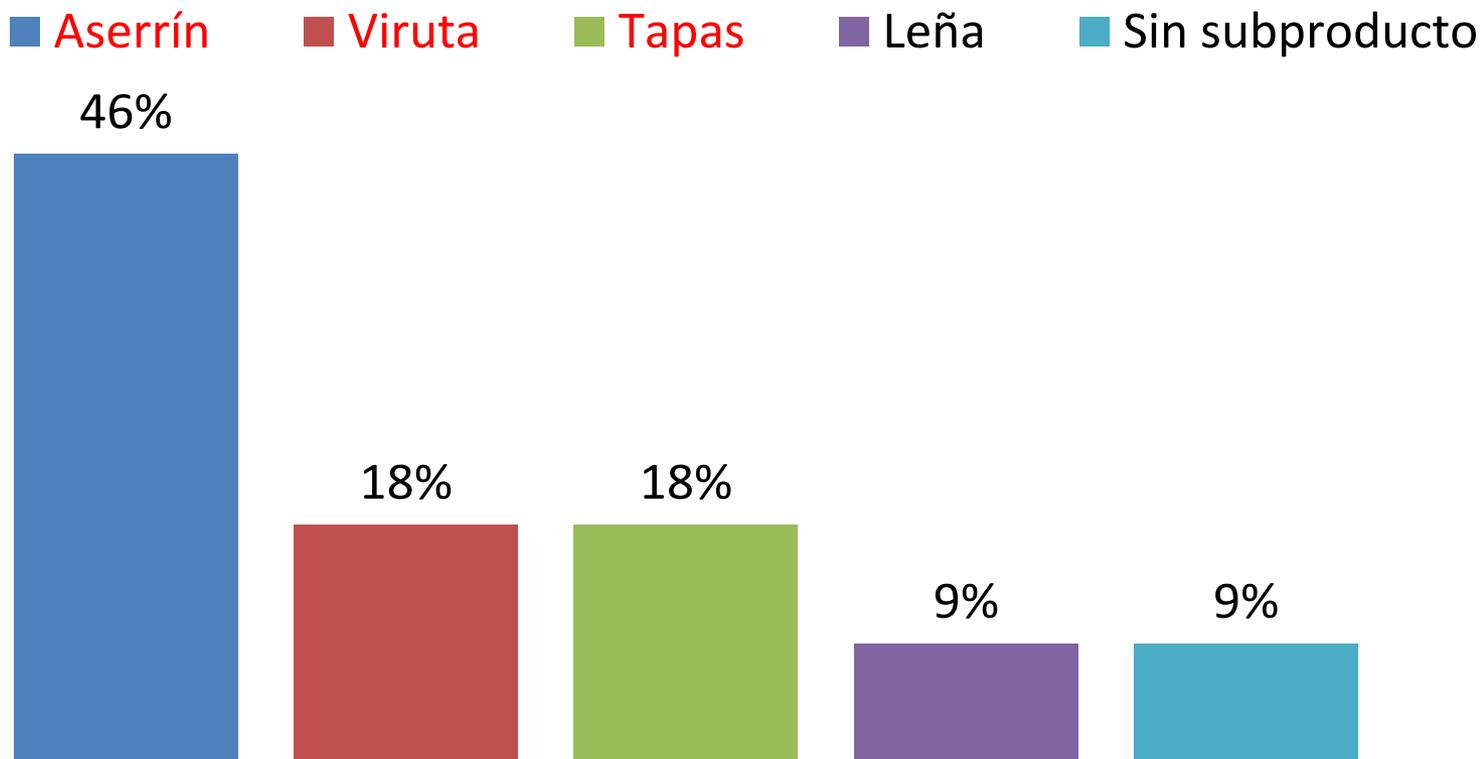


- Posibilidad de intervención superior al 80%



# Resultados-Subproductos

## Subproductos

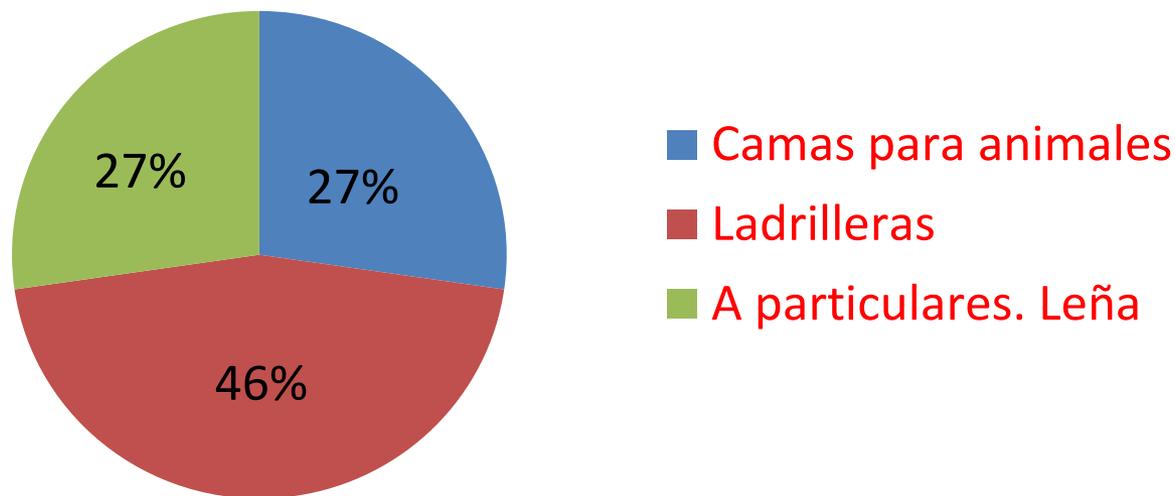


*-Oportunidad de intervención de mas del 80%*



# Resultados-Subproductos

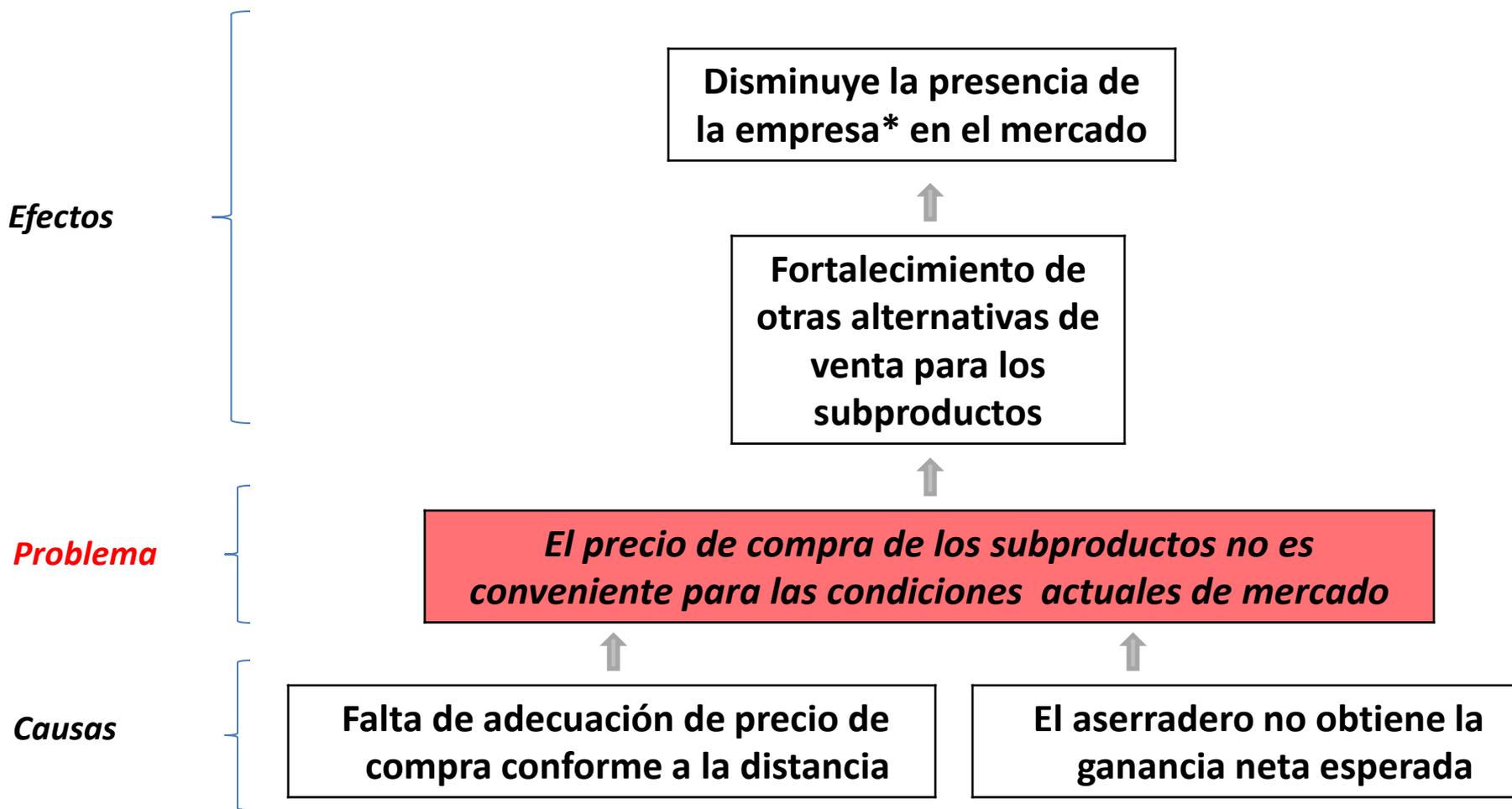
## Compradores



- *Posibilidad de intervención, si se iguala y mejora el precio que marcan las otras alternativas de venta.*



# Árbol de problemas



- \*Nota: las apreciaciones cualitativas están vinculadas a la empresa de triturado de Cuyoplacas SA, en función de la demanda del estudio.



## Conclusión

- *El aserradero considera que debe obtener una ganancia neta de la venta de sus subproductos y en el precio de compra de los mismos se debe tener en cuenta la distancia a recorrer hasta la fábrica.*



# *Muchas gracias*

- *Se agradece la participación desinteresada de todos los actores que recibieron y accedieron a responder la encuesta*