

La nueva frontera forestal de Paraguay: de las plantaciones de eucalipto a una industria exportadora

Capital paciente, transformación industrial y financiación de largo plazo: oportunidades y riesgos para el inversor extranjero

Mientras la soja, la carne y la energía siguen dominando la imagen económica de Paraguay, las plantaciones forestales están atrayendo capital institucional y generando una industria exportadora de madera procesada. La oportunidad no consiste simplemente en comprar tierra y plantar eucaliptos. Depende de conectar suelo, silvicultura, fábricas, mercados y financiación durante un ciclo productivo largo. Las novedades de 2026 permiten analizar por primera vez esta cadena con una perspectiva financiera más amplia.

18 de octubre de 2026

1 Un sector pequeño en exportaciones, pero que está cambiando de escala

El Instituto Forestal Nacional (INFONA) estima que las plantaciones forestales pasaron de 204.631 hectáreas en 2022 a 339.866 en 2024: una expansión del 66% en dos años. La magnitud es relevante porque una plantación no es una cosecha anual. Cada hectárea representa capital que deberá mantenerse y gestionarse durante años antes de generar determinados ingresos.

El contraste entre la superficie plantada y las exportaciones muestra que el sector se encuentra todavía en fase de construcción de capacidades. En 2025, el conjunto de las exportaciones forestales alcanzó 197.118 toneladas y USD 101,3 millones, según INFONA. En el segmento específico de productos de eucalipto, el instituto informó de 50.657 toneladas y USD 36,2 millones. No conviene confundir ambas cifras: la segunda es una categoría dentro de un conjunto mucho mayor que incluye carbón vegetal y otras manufacturas.

En septiembre de 2026, INFONA añadió un dato especialmente revelador: el 99,1% del volumen exportado de productos de eucalipto en 2025 correspondió ya a productos industrializados. La proporción no describe todo el comercio forestal paraguayo, pero indica hacia dónde se está desplazando el negocio: de vender troncos a exportar contrachapados, láminas y madera transformada.

2 Por qué el capital institucional empieza a interesarse

En septiembre de 2026 se anunció una iniciativa de USD 200 millones vinculada a J.P. Morgan Asset Management y Grupo Robinson para desarrollar una plataforma forestal sostenible en Paraguay. El proyecto contempla plantaciones comerciales, restauración, productos de madera y eventualmente créditos de carbono. Se trata de un anuncio de inversión; no debe interpretarse como prueba de que todo el importe ya se haya desembolsado.

La noticia importa menos por la cifra aislada que por el tipo de inversor. Fondos e instituciones financieras buscan activos capaces de generar flujos reales a largo plazo,

diversificar carteras y ser gestionados mediante parámetros técnicos auditables. La silvicultura cumple potencialmente esas funciones, aunque sólo cuando la tierra es jurídicamente segura, el rendimiento está documentado y la salida comercial es creíble.

En Paraguay, este interés se suma a la primera Política Forestal Nacional, aprobada por Resolución INFONA 642/2026. El documento articula producción, industrialización, gestión del fuego, conservación y desarrollo de cadenas de valor. Es una señal de prioridad institucional, no una garantía de rentabilidad para proyectos concretos.

3 Tener tierra apta no es lo mismo que disponer de tierra invertible

INFONA identifica más de ocho millones de hectáreas con potencial forestal alto o muy alto. Es un indicador de aptitud territorial, no un inventario de fincas disponibles para compra ni una autorización para sustituir bosques nativos por plantaciones. Una parte de esa superficie puede estar ocupada por otros usos, sujeta a restricciones ambientales, afectada por conflictos de titularidad o alejada de compradores industriales.

Para el inversor, la unidad de análisis no debe ser la hectárea teóricamente apta sino la hectárea efectivamente plantable, accesible y comercializable. Hay que descontar superficies de protección, cursos de agua, caminos internos, pendientes problemáticas, zonas no mecanizables y áreas destinadas a conservación. El área bruta del título puede ser considerablemente superior a la superficie productiva.

Además de la revisión registral, corresponde verificar la historia de uso del suelo, derechos de ocupantes, eventuales reclamos de comunidades, autorizaciones y consistencia entre catastro, plano y realidad física. El cambio de uso no puede darse por supuesto. En una inversión con un horizonte superior al de muchos ciclos políticos, la diligencia ambiental y dominial forma parte del valor económico del activo.

4 La rentabilidad se decide en el destino de la madera

No toda plantación de eucalipto produce el mismo bien económico. Una masa forestal dirigida a biomasa energética exige decisiones de especie, densidad, manejo y cosecha distintas de las de una plantación orientada a madera aserrable o a chapas para contrachapados. También cambian los plazos, el diámetro esperado, las podas, los raleos y la proporción de árboles que alcanzará calidades superiores.

La rentabilidad depende del precio pagado por cada categoría de madera y de la distancia al comprador. Una producción destinada a industrias locales puede soportar mejor determinados costes logísticos que otra que necesita largas rutas terrestres y salida fluvial. El precio por metro cúbico puesto en fábrica no es el precio en pie de monte: entre ambos hay cosecha, extracción, transporte, pérdidas y comercialización.

Por eso resulta peligroso proyectar la inversión utilizando un precio único para toda la madera. Un modelo serio separa calidades y destinos: trozas para aserrío, madera para tableros, subproductos y biomasa. La cantidad y el valor de cada categoría dependen de las prácticas silvícolas y de la demanda industrial existente cuando llegue la corta.

5 El cuello de botella puede desplazarse del bosque a la fábrica

INFONA contabiliza 554 establecimientos de la industria forestal, aproximadamente un 70% de ellos aserraderos. Esa estructura demuestra la existencia de actividad transformadora, pero también evidencia que el siguiente salto exigirá inversión en tecnología, secado, clasificación, ingeniería, tableros, adhesivos, tratamiento, maquinaria y controles de calidad.

La madera contrachapada ya representa una parte importante del valor exportado de los productos de eucalipto. En 2025 concentró el 71,8% del valor de esa categoría, según la información divulgada en la Expo Madera 2026. No implica que el futuro del país dependa únicamente del contrachapado; indica que transformar materia prima puede elevar el valor unitario de lo que Paraguay consigue llevar hasta mercados lejanos.

La instalación industrial requiere, sin embargo, volumen regular y calidad uniforme. Una fábrica puede resultar inviable si muchas pequeñas plantaciones producen especies y calibres incompatibles o si sus calendarios de cosecha no coinciden. La coordinación contractual entre propietarios, gestores forestales, transportistas e industriales puede ser tan importante como el capital invertido en maquinaria.

6 La nueva financiación de 2026 cambia la conversación

El 9 de octubre de 2026, la Agencia Financiera de Desarrollo (AFD) comunicó la firma de convenios con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento: USD 100 millones de préstamo y USD 9,75 millones de donación para ampliar la financiación agroforestal sostenible. El programa incorpora una línea de crédito, la previsión de un Fondo de Inversión Forestal y recursos para mejorar la gestión ambiental y social.

Hay un matiz jurídico-financiero esencial: según la propia AFD, la entrada en vigor del préstamo está sujeta a aprobación del Congreso Nacional y otras condiciones. Por tanto, la existencia del acuerdo no significa que cada inversor pueda acceder hoy automáticamente a esos recursos ni que las condiciones finales estén garantizadas.

El proyecto contempla facilitar capital para pequeñas y medianas operaciones y promover inversión de mayor escala con participación privada e institucional. El Banco Mundial identifica la certificación FSC como requisito básico de determinadas líneas y mecanismos de incentivo por desempeño ambiental y social. No es un subsidio generalizado al eucalipto, sino un intento de vincular financiación de largo plazo a proyectos verificables.

7 El verdadero problema financiero: pagar hoy y cobrar años después

Una plantación exige comprar o arrendar tierra, preparar suelo, adquirir plantas, ejecutar la implantación, mantener cortafuegos, controlar plagas y sostener labores de manejo antes de cobrar el grueso de la madera. La producción crece biológicamente, pero la empresa debe pagar salarios, servicios, seguros, tributos y financiación desde el primer momento.

El producto PROFORESTAL de la AFD contempla plazos de hasta doce años y periodos de gracia que pueden extenderse, dentro de sus condiciones, hasta ese mismo horizonte. Esa estructura reconoce un problema real: financiar un bosque con deuda amortizable desde el primer año puede destruir un proyecto técnicamente rentable por falta de liquidez.

El análisis financiero debe hacerse mediante flujos fechados, no mediante una simple comparación entre coste de plantación y precio estimado de cosecha. La tasa interna de retorno y el valor actual neto deben incorporar el calendario exacto de plantación, reposiciones, raleos, corta final, impuestos, gastos de administración y coste de capital. Una rotación biológicamente atractiva puede no compensar un coste de financiación excesivo.

8 Plantación, industria y sistemas silvopastoriles: tres inversiones distintas

Una inversión exclusivamente forestal concentra su rentabilidad en el crecimiento del árbol y en el precio final de la madera. Una inversión industrial concentra el riesgo en la utilización de maquinaria, disponibilidad regular de materia prima, costes energéticos y contratos de

venta. Una inversión silvopastoril combina árboles y ganadería, buscando ingresos más diversificados, pero exige compatibilizar sombras, densidad, manejo del ganado y conservación del suelo.

Estas alternativas no deberían agruparse bajo una misma rentabilidad sectorial. El capital requerido, los trabajadores necesarios, la exposición a precios internacionales y la liquidez del activo son diferentes. También lo es la capacidad de aprovechar beneficios fiscales o instrumentos financieros específicos.

Para fondos que buscan escalabilidad, puede tener sentido agregar superficies y centralizar gestión profesional. Para empresas industriales, puede ser más racional firmar acuerdos de abastecimiento con múltiples productores que comprar todas las tierras. Y para propietarios rurales, el sistema silvopastoril puede tener una lógica diferente de la de una plantación pura destinada a un comprador único.

9 La logística forestal no se parece a la de los productos de alto valor

La madera es voluminosa y una parte de su cadena comercial tiene valor relativamente bajo por tonelada transportada. Eso hace que la distancia hasta una fábrica, un puerto seco o una ruta de alta capacidad determine gran parte del margen. INFONA identifica una concentración importante de plantaciones en Concepción, Caazapá, San Pedro, Caaguazú e Itapúa, dentro de la llamada Ruta de la Madera.

Un proyecto puede presentar buenos rendimientos biológicos y perder competitividad por caminos intransitables en época de lluvias, falta de camiones apropiados o grandes recorridos sin carga de retorno. El coste logístico debe calcularse desde la parcela hasta el punto efectivo de venta, incluyendo el mantenimiento de accesos y la eventual estacionalidad.

La mediterraneidad paraguaya tampoco desaparece porque el producto haya sido transformado. Para contrachapados o muebles, el mayor valor por unidad ayuda a absorber los costes de exportación, pero sigue siendo imprescindible verificar tiempos, fletes, procedimientos aduaneros y condiciones de entrega exigidas por el comprador internacional.

10 Europa compra madera, pero exige demostrar de dónde procede

La diversificación de destinos está avanzando. Según INFONA, la Unión Europea pasó de representar el 2,1% al 32,7% del valor de las exportaciones paraguayas de productos derivados de eucalipto entre 2015 y 2025. Europa se ha convertido así en un mercado mucho más relevante para este segmento, junto a Estados Unidos y otros destinos.

El acceso comercial requiere algo más que precio y calidad. El Reglamento europeo sobre productos libres de deforestación (EUDR) comprende madera y determinados productos derivados, y obliga a cumplir exigencias de diligencia debida y trazabilidad según el tipo de producto y operador. La Comisión Europea fija actualmente su aplicación general a grandes y medianos operadores desde el 30 de diciembre de 2026, con plazos diferenciados para pequeñas empresas.

La certificación forestal privada, incluida FSC cuando sea exigida por financiadores o compradores, puede ayudar a ordenar procesos y generar confianza. No debe confundirse, sin embargo, con una exención automática de la normativa europea. Geolocalización, legalidad del aprovechamiento, cadena de custodia y documentación comercial han de estar integradas desde el origen de la plantación.

11 Bosque nativo, incendios y carbono: tres riesgos que requieren análisis separado

El último reporte de INFONA sitúa la cobertura forestal paraguaya en 17,76 millones de hectáreas al cierre de 2024, equivalente al 44,4% del territorio. La mayor parte de esa cobertura corresponde a bosques nativos. Esa cifra no debe confundirse con las plantaciones comerciales: proteger un ecosistema existente y producir madera mediante una plantación son actividades distintas, con regímenes y efectos ambientales diferentes.

Los incendios, las sequías, las plagas y los daños por viento pueden afectar a plantaciones durante años de acumulación de valor. Cortafuegos, accesos, detección temprana, vigilancia, seguros y diversificación geográfica son elementos del presupuesto de inversión, no costes opcionales. INFONA ha desarrollado herramientas de monitoreo y gestión del fuego, pero la protección primaria del activo corresponde también al gestor.

Los eventuales créditos de carbono deberían modelizarse con cautela. Su monetización depende de metodologías, adicionalidad, permanencia, medición, verificación, titularidad de los derechos y demanda efectiva. Incluir ingresos relevantes por carbono en el escenario central sin contrato ni elegibilidad comprobada puede convertir una inversión forestal razonable en una proyección engañosa.

12 Qué debe comprobar el inversor antes de comprar una hectárea

El punto de partida es identificar el producto final y su comprador probable. Después hay que estudiar localización, título de propiedad, restricciones ambientales, calidad del suelo, régimen hídrico, material genético, productividad esperada por parcela y capacidad de cosecha. Sin comprador industrial identificable, la proyección de precios es mucho más especulativa.

El siguiente paso es organizar un presupuesto por cohortes de plantación: hectáreas implantadas cada año, reposición de fallas, gastos de mantenimiento, caminos, vigilancia, manejo, servicios técnicos, carga financiera y costes de extracción. La planificación por cohortes puede escalonar ingresos y disminuir la dependencia de una única cosecha futura.

Por último, el inversor debe verificar contratos de suministro, trazabilidad, permisos, fiscalidad, seguros y mecanismos de salida. El valor de una plantación en crecimiento no es necesariamente líquido. Venderla anticipadamente puede exigir un descuento si el comprador debe asumir todavía años de mantenimiento y riesgos productivos.

13 Conclusión: el negocio no consiste en plantar más árboles

Paraguay ha desarrollado una base forestal considerablemente mayor en pocos años. Al mismo tiempo, ha empezado a exportar más madera transformada, ha aprobado una política sectorial de largo plazo y ha atraído programas de financiación y anuncios de inversión institucional que no habrían sido habituales en un mercado incipiente.

La posibilidad de construir una nueva industria exportadora es real, pero no está garantizada por la existencia de tierra apta, crecimiento biológico rápido o beneficios financieros anunciados. Depende de organizar una cadena completa, desde la seguridad jurídica de cada parcela hasta el cumplimiento regulatorio del comprador final.

Para el capital extranjero, la oportunidad más interesante puede encontrarse menos en acumular hectáreas indiscriminadamente que en financiar y gestionar bien la conexión entre plantaciones, tecnología industrial y mercados. En el negocio forestal, el valor no surge

cuando se planta el árbol: se materializa cuando el producto correcto llega, en el momento adecuado y con costes controlados, al comprador que está dispuesto a pagarlo.

Fuentes

1. INFONA — Perfil y perspectivas del sector forestal paraguayo (2025)
2. INFONA — Comercio exterior de productos forestales: resultados de 2025
3. INFONA — Reporte sobre eucalipto exportado, 15 de septiembre de 2026
4. INFONA — Anuncio de inversión forestal de USD 200 millones, septiembre de 2026
5. INFONA — Política Forestal Nacional, Resolución 642/2026
6. AFD — Acuerdo de financiación agroforestal con Banco Mundial, 9 de octubre de 2026
7. Banco Mundial — Scaling up Finance for Sustainable Agroforestry in Paraguay, abril de 2026
8. AFD — Producto crediticio PROFORESTAL
9. INFONA — Reporte Nacional de Cobertura Forestal y Cambios de Uso de la Tierra 2022–2024
10. Comisión Europea — Reglamento europeo sobre productos libres de deforestación

© 2026 Pedro Moreira / Paraguay Business Hub. Todos los derechos reservados.

Este artículo tiene carácter informativo y no constituye asesoramiento jurídico, fiscal, financiero ni de inversión. Información contrastada hasta el 18 de octubre de 2026. Toda inversión requiere análisis específico de tierra, riesgos, costes y normativa aplicable.