



Guías de Protección Predial

El capítulo “Guías de Protección Predial” entrega las pautas para la protección del predio y sus recursos. Las pautas presentadas en estas guías buscan proteger los recursos prediales, de daños ocasionados por animales, por el fuego y el robo de madera por parte de terceros, entre otros.

(Material fotográfico gentileza de CONAF).



Daños por Animales Domésticos y Silvestres

OBJETIVO

Proteger las nuevas plantaciones de daños por animales.

INSTRUCCIÓN DE EJECUCIÓN

Daños por Animales Domésticos y Silvestres

Los recursos forestales deben manejarse de modo de mantener su sanidad, vitalidad y productividad.

El daño de animales, entre ellos; conejos, roedores, además del ganado doméstico, afectan de manera importante la plantación durante la etapa de establecimiento, lo cual se traduce en daños y muerte de las plantas y pérdida de crecimiento.

Las actividades de control deben minimizar el daño a las plantas.

- Evite el ingreso de animales durante el establecimiento y las fases juveniles del bosque. Para ello existen diversos medios de control; cercado perimetral y uso de repelentes naturales son métodos de control amigables con el ambiente, preferibles por sobre el uso de plaguicidas.
- Cuando se emplean cercos, distribúyalos y diseñelos según el tipo de animal que se quiere excluir (Ej. cerdos, ovejas, cabras, ovinos y otros). Finalizada la fase de establecimiento, puede introducir ganado para pastoreo en las plantaciones con un manejo adecuado de los animales, lo cual apoyará también programas de control de malezas y ayudará a los propietarios a generar nuevos ingresos.
- Evite el ingreso de animales domésticos a zonas de conservación.
- De existir daño por animales a plantaciones nuevas, reforeste los sectores afectados utilizando los métodos de protección más efectivos para la situación.



Daños por Animales Domésticos y Silvestres



IMPACTOS POSITIVOS

- Minimizar los daños a la plantación.
- Protegerá las áreas de protección y conservación.
- Disminuirá la compactación del suelo.



IMPACTOS NEGATIVOS

Si no evita el daño por animales:

- Pondrá en riesgo el establecimiento de la plantación.
- Las plantas presentarán un menor crecimiento.
- Afectará la calidad de las áreas de protección y conservación.

GUIAS ASOCIADAS

- Guías de Silvicultura, caminos y cosecha sustentable.
- Guías de conservación.

Manejo del Fuego



El fuego es una de las mayores amenazas para los recursos forestales en nuestro país. En Chile es causado en un 100% por el hombre.

La acción del fuego tiene un alto impacto negativo sobre las personas, el ambiente y la infraestructura predial.

Económicamente afecta en la pérdida de madera aprovechable, y otros productos del bosque, reduciendo las fuentes de trabajo.

OBJETIVO

Disminuir el riesgo de incendios.

INSTRUCCIÓN DE EJECUCIÓN

Prevención de Incendios

- Cuente con un mapa del riesgo potencial de incendios, el cual puede realizarse con la colaboración de CONAF o la brigada local de incendios.
- Instale señalética de prevención de incendios forestales en sectores claves del predio.
- Cuando el riesgo de fuego es muy alto (alerta roja), cancele todas las actividades forestales riesgosas en terreno, dando prioridad a las actividades de prevención y detección de fuego.
- Todas las unidades prediales, cualquiera sea su tamaño, deben tener un sistema para la detección de incendios, además de procedimientos para reducir los riesgos de ocurrencia.
- Todos los predios deben contar con un plan de manejo del fuego orientado a prevenir los incendios, minimizar las pérdidas y el riesgo de propagación del fuego a otros predios.
- El control de acceso al predio en períodos de alto riesgo y el adecuado ordenamiento de desechos de manejo y cosecha de bosques son procedimientos que se deben realizar para disminuir los riesgos de incendios.
- Converse con los responsables de la brigada local de control del fuego, bomberos o CONAF, respecto a la prevención de incendios forestales. Infórmese de las acciones que debe seguir en caso que se presente un incendio.
- Se recomienda tener un Plan de Protección Comunitario, especialmente con los vecinos, donde se contemple capacitación en control de incendios y la implementación de un set de herramientas para el control de incendios forestales.
- No realice fogatas ni fume al interior del bosque, ni arroje fósforos ni colillas.
- Cuente siempre con un set de primeros auxilios en caso de accidente (Ej. quemaduras).
- En caso de producirse un incendio comuníquese con el número 130 (Central de Prevención de Incendios de CONAF), o bien llame a carabineros al 133.



Manejo del Fuego

INSTRUCCIÓN DE EJECUCIÓN

Manejo de Material Combustible

- El riesgo de incendio puede disminuirse a través de actividades de manejo de material combustible (desechos de manejo, cosecha, roce, desbroce, etc), mediante actividades de silvicultura preventiva.
- Considere las siguientes indicaciones;
 - Ordene los desechos de cosecha que queden en el bosque, en cordones o en curvas de nivel, y evite depositarlos a orilla de caminos y cortafuegos; disminuya el crecimiento de malezas a orillas de camino.
 - Para el manejo de material combustible priorice la extracción o manejo de desechos de cosecha ubicados cercanos a caminos públicos.
 - Establezca sectores o cordones de amortiguación con latifoliadas (Acacias, Eucaliptus) en plantaciones de coníferas (Pino). Foreste con especies que presentan mayor resistencia al fuego como los Eucaliptus, estas permiten frenar la propagación del fuego en un predio. Es recomendable que establezca estas especies a orillas de camino y cercanas a sectores urbanos.
 - Considere el chipeado o compostaje de los desechos de cosecha, los cuales junto con desechos orgánicos domiciliarios pueden ser muy útiles para ser utilizados como abono.
- De acuerdo al tamaño de los desechos realice las siguientes actividades;
 - Material pesado y leñoso: extráigalo del bosque, para ser utilizado como materia prima secundaria.
 - Material leñoso menor: trítúrelo y déjelo compactado en terreno.
 - Material liviano y arbustivo: manéjelo mediante la utilización de ganado y retardantes.

Construcción de Cortafuegos

- La actividad mas efectiva para la prevención de incendios es la construcción de cortafuegos, que consiste en una franja de terreno libre de cualquier tipo de vegetación, que pueda evitar y discontinuar la propagación del fuego. Las características del cortafuego dependerán del riesgo asociado. Por ejemplo, en zonas con mayor tránsito el cortafuego a construir tendrá un ancho mayor.
- En caminos principales: implemente por lo menos dos franjas de seguridad; una entre el camino y el cerco (de aprox. 3 m) y otra entre el cerco divisorio y el bosque de por los menos la altura promedio de los árboles aledaños.
- En caminos secundarios las dimensiones del cortafuego dependerán del nivel de tránsito de este tipo de caminos y la altura media de los árboles.
- Alrededor de las viviendas y otro tipo de construcciones mantenga una cubierta forestal herbácea siempre verde, y elimine los desechos altamente combustibles, con el fin de disminuir el riesgo de incendios forestales.



Manejo del Fuego

INSTRUCCIÓN DE EJECUCIÓN

Quemas Controladas

- No realice quemas controladas en caso que otros métodos no sean factibles de utilizar y cuando existan cercanas a los bosques, en generales agrícolas.
- Sólo realice quemas controladas en caso que otros métodos no sean factibles de utilizar; en general se recomienda evitar el uso del fuego para eliminación de material proveniente de operaciones forestal y agrícolas.
- Considere que las quemas controladas, son un método que permite eliminar la vegetación en forma dirigida, delimitada a un área específica y realizada de acuerdo a normas establecidas. Para ello revise el calendario de quemas de CONAF (en el cual se especifican los días y horarios autorizados para realizar la actividad) y solicite la autorización correspondiente.
- Las quemas cotroladas se autorizan en los siguientes casos:
Si se trata de rastrojos, quema de ramas y material leñoso, quema para siembras inmediatas, quemas para despejar vías de comunicación y para especies perjudiciales.



IMPACTOS POSITIVOS

Si usted maneja el fuego podrá :

- Minimizar riesgo de accidentes y pérdidas de vidas humanas.
- Minimizar impactos al agua suelo y paisaje.
- Disminuir daños al patrimonio e infraestructura predial.



IMPACTOS NEGATIVOS

Si usted no maneja el fuego puede ocurrir:

- Daño biológico irreparable.
- Empobrecimiento del suelo, agua y paisaje.
- Pérdida de recursos económicos y del negocio.
- Daño a la propiedad de terceros.

GUIAS ASOCIADAS

- Guías de silvicultura, caminos y cosecha sustentable
- Guías de planificación forestal sustentable.

Vigilancia Predial

OBJETIVO

Vigilancia y Control de Actividades.

INSTRUCCIÓN DE EJECUCIÓN

Vigilancia Predial

- Elabore un plan de vigilancia que identifique al menos: situaciones riesgosas, estacionalidad de los riesgos, medidas de emergencia.
- Destine una persona como encargada de la vigilancia predial que cuente con buena visión, estado físico adecuado y con capacidad de gestión para actuar en forma oportuna o bien solicitar apoyo en caso de accidentes.
- La persona encargada de la vigilancia debe manejar la cartografía predial y conocer los principales puntos de referencia de ubicación al interior del predio, en caso de necesitar apoyo de terceros.
- Cuente con un sistema de comunicación adecuada para casos de emergencias (Ej. celular, radio, etc.).
- Para la recolección de leña, hongos, hierbas y frutos silvestre, acuerde con las personas interesadas o vecinos las condiciones de acceso al predio cuando corresponda.
- Genere un procedimiento de control de acceso al bosque, en períodos de alto riesgo de incendios.
- En caso de incendios forestales, la persona encargada de la vigilancia debe conocer la ubicación de las barreras naturales y artificiales que ayuden a controlar un incendio, así como también el comportamiento del fuego, los métodos de control asociados, y la forma de comunicarse con la brigada local, bomberos y carabineros.
- El encargado de vigilancia debe tener conocimiento sobre seguridad personal y primeros auxilios.
- Cuente con un set de primeros auxilios disponible en el predio, que está accesible.



La vigilancia predial permite prevenir la ocurrencia de eventos negativos, tales como:

Ocurrencia de incendios, presencia de plagas, daños en el suelo y áreas de protección y conservación. También las labores de vigilancia deben orientarse a evitar las cosechas ilegales.

La detección temprana de un evento negativo permitirá un control efectivo de los impactos negativos.



IMPACTOS POSITIVOS

- Disminución de robos.
- Protección de la propiedad.
- Disminución del riesgo de incendio.



IMPACTOS NEGATIVOS

- Incremento de costos de Administración Predial.
- Potenciales conflictos con vecinos al contar con regulación de ingresos al predio.

GUIAS ASOCIADAS

- Guías de silvicultura, caminos y cosecha sustentable.
- Guías del emprendedor sustentable.



Guías del Emprendedor Sustentable

Las condiciones actuales del mercado, caracterizado por una creciente preocupación por el cuidado de los recursos naturales para las generaciones futuras y el respeto con el ambiente y la comunidad, hacen que los negocios deban realizarse teniendo en cuenta estos aspectos. Esto es particularmente importante en el caso de los negocios basados en recursos naturales.

Asimismo, la conducta del Emprendedor Sustentable, ya sea este una gran empresa o un pequeño productor, está marcada por una visión de largo plazo de su negocio, una actitud de respeto y colaboración con su comunidad, y el trato justo con las personas que trabajan con él. Con el propósito de promover una generación de Emprendedores Sustentables, se ha preparado la presente Guía, que aborda los siguientes temas principales: Gestión Comercial Sustentable, Relaciones Comunitarias y Organización y Relaciones Laborales.



Gestión Comercial Sustentable

51

GESTIÓN
COMERCIAL
SUSTENTABLE

La Gestión Comercial Sustentable es el conjunto de actividades que permiten desarrollar un negocio rentable permanente en el largo plazo, y aumentar consecuentemente los ingresos de sus actividades. Además, es una herramienta útil para organizar el trabajo, mejorar la toma de decisiones, aumentar la eficiencia y disminuir los riesgos.

Una buena Gestión Comercial permite anticiparse a los riesgos por situaciones imprevistas tales como catástrofes climáticas, inundaciones, incendios o cambios bruscos en los mercados, dándole la posibilidad de implementar planes alternativos para superar estas dificultades.

La gestión comercial puede involucrar a los productos madereros, no madereros y servicios que puede tener en su predio y que le permiten tener ingresos sostenidos en el tiempo.

El objetivo de esta guía es ayudar a definir bien su negocio y a comercializar productos forestales en forma independiente a nivel local y nacional, e incluye los siguientes grupos de actividades:

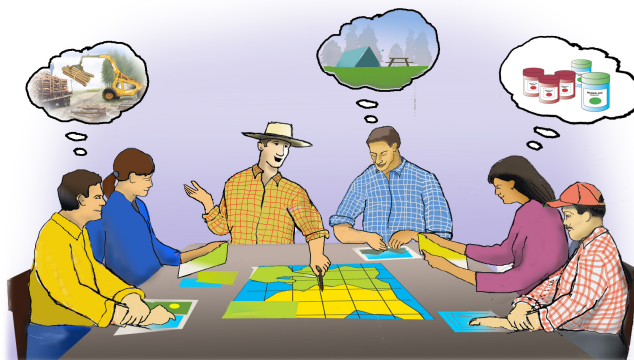
- Planificación del Negocio:
 - Identificación de objetivos de su negocio actual y potencial
 - Recopilación de información básica (legal, mercado, fuentes de financiamiento).
 - Formalización comercial
 - Identificación de actividades y Plan de trabajo
 - Identificación de costos e ingresos
 - Acceso a fuentes de financiamiento e instrumentos de fomento
- Desarrollo de estrategias comerciales:
 - Desarrollo de nuevos productos
 - Asociatividad para competir

GUÍAS DEL EMPRENDEDOR SUSTENTABLE

Identificar los objetivos de su negocio

- Para definir los objetivos del negocio se necesitan dos herramientas: información y tiempo para pensar. Esta definición la puede realizar sólo o con un grupo de personas de confianza o que tengan intereses comunes (familia, socios, vecinos, etc.) para realizar negocios en forma asociativa.

- Analice su negocio actual y sus perspectivas futuras.
- Analice todas las alternativas de negocios posibles para realizar en su propiedad, bajo una óptica de multiproductos (plantación, producción de madera, uso recreativo, producción de hongos, frutos, silvopastoreo, arriendo de sitios de camping, etc.). Cuando haya terminado la lista de posibilidades usted tendrá un conjunto de objetivos para su negocio.



- Para la selección de la mejor alternativa, sea muy específico en la definición de sus objetivos; estos pueden ser por ejemplo, “Ganar mas dinero”, pero esta definición no es suficiente, debe decir cuanto más y para que, y así se podría definir “para pagar la educación de mis hijos”. No es suficiente decir, “quiero proteger la biodiversidad de mi predio” sino “qué especies deseo proteger y ver crecer en mi predio”.

Instrucciones para definir su negocio

- En general, los propietarios más emprendedores tendrán más de un objetivo y se enfocarán además de aumentar su producción y ventas, a respetar el medio ambiente y colaborar con sus vecinos.. En su lugar tratarán de lograr varias cosas al mismo tiempo. Por ejemplo, cuando se corta madera para leña, tendremos las siguientes consultas: *¿está usted produciendo leña para consumo propio o para venta?, ¿tiene su planificación realizada y su plan de manejo aprobado por CONAF? ¿la madera para leña provendrá de raleos, cosecha o aprovechamiento? ¿lo realizará personalmente con su grupo familiar?.* Un propietario emprendedor sustentable responderá “todas las anteriores”.

- Lo importante es que usted pueda manejar su predio en forma sustentable y desarrollar uno o más objetivos al mismo tiempo. Aplicando las técnicas apropiadas se podrán crear las condiciones para que su predio provea varios beneficios. Sin embargo, para hacerlo se necesita un Plan Forestal Sustentable (Ver Guía de Planificación Forestal Sustentable).

- Si bien toda empresa o negocio tiene por objetivo ganar dinero, existen distintas formas de expresarlo, e incluso en la actividad agropecuaria podemos encontrarnos además con otros objetivos. A continuación exponemos una lista de posibles objetivos:

- Maximizar utilidades, lograr el mejor retorno sobre la inversión posible.
- Mantener o incrementar el nivel de vida del grupo familiar.
- Generar ingresos estables o incrementar el ingreso neto.
- Reducir deudas o trabajar sin deudas.
- Manejar los bosques en forma sustentable y mantener estos bosques para la próxima generación de su familia.
- Incrementar los ingresos mediante el desarrollo de servicios del bosque como turismo.
- Mantener la fertilidad del suelo y los recursos hídricos.
- Otros.

Planificación del Negocio

51

GESTIÓN
COMERCIAL
SUSTENTABLE

Recopilar información básica

Una vez que usted ha seleccionado sus objetivos, debe analizar la factibilidad de llevarlos a cabo. Para esto se recomienda recopilar la siguiente información:

¿Qué vender?:

Trate de producir lo que pueda vender. Para lograr esto, responda las siguientes preguntas:

- ¿Qué es lo que se compra actualmente en la localidad o la región?
- ¿Cuáles son las especificaciones del producto?
- ¿Cuáles son los precios?

¿Dónde vender?:

Entienda cómo los compradores realizan sus compras. Para lograr esto, busque la siguiente información:

- Identifique a los compradores potenciales – quienes compran
- Entienda cómo y dónde se abastecen los compradores
- Identifique si hay intermediarios
- Verifique cuáles son los requerimientos de los compradores. ¿Hay alguna exigencia de calidad?

Con esta información usted estará en condiciones de definir que productos le conviene producir para el logro de sus objetivos.

Información Legal

Verifique cuales son las restricciones legales para los productos que usted piensa producir. Por ejemplo, si usted ha decidido vender copihues ¿lo permite la ley?.

Revise las condiciones legales que puedan afectar su actividad.



Formalización Comercial

¿Qué es la formalización comercial?

Es el cumplimiento de todos los requisitos que exigen las leyes y normas vigentes para iniciar una empresa o negocio. La formalización trae consigo obligaciones, pero también derechos y ventajas.

¿Cuál es el objetivo de la formalización?

Dar garantías a los compromisos comerciales y financieros adquiridos por los propietarios o representantes de la empresa, con los otros miembros de la cadena comercializadora (proveedores de materia prima, comercializadores, prestadores de servicios, etc.). La formalidad es requisito para el acceso al crédito, para la relación con las Instituciones del Estado (SII, Tesorería, etc.) y, por consiguiente, para el crecimiento de las actividades económicas.

El comienzo legal de toda actividad productiva y comercial, se inicia con la obtención del Rol Único Tributario (RUT) y la Declaración de Inicio de Actividades. Estos trámites se realizan en la oficina del Servicio de Impuestos Internos (SII) correspondiente. Una vez que se obtiene la iniciación de actividades el propietario debe hacerse responsable del pago de impuestos mientras desarrolle una actividad comercial en particular. Recuerde que para el caso de la actividad agrícola, para el pago de impuestos el agricultor puede acogerse al régimen de renta presunta y contabilidad simplificada.

Si es persona jurídica cancela un 17% del avalúo del predio y si es persona natural el monto a cancelar será según ingresos o escala tributaria. En ambos casos se rebajan las contribuciones de bienes raíces pagadas por el propietario.

GUÍAS DEL EMPRENDEDOR SUSTENTABLE

¿Quiénes deben obtener SOLO RUT?

Las personas jurídicas, sociedades de hecho y otros entes sin personalidad jurídica que expresamente soliciten no declarar en forma simultánea la declaración de iniciación de actividades.

Personas naturales extranjeras que sean representantes de personas jurídicas, entidades sin personalidad jurídica o personas naturales, deberán solicitar su inscripción al RUT para poder desempeñar dicha labor.

¿Quiénes deben hacer sólo Declaración de Inicio de Actividades?:

Las personas chilenas que deseen realizar actividades o negocios tales como comercio, industria, minería, construcción, servicios, profesionales independientes, comisionistas, corredores, etc.

Personas que realicen negocios o labores susceptibles de producir rentas de Primera o Segunda Categoría. La renta producida por la actividad silvoagrícola es considerada renta de Primera Categoría. En el caso de tributar como Renta Presunta, se necesita ser dueño de la propiedad, llenar el formulario respectivo en el SII y esperar la resolución de este organismo.



¿Quiénes deben obtener RUT y hacer simultáneamente su Declaración de Inicio de Actividades?:

Las personas jurídicas, comunidades y sociedades que se formen para realizar actividades productivas, de servicio o comerciales, susceptibles de producir rentas de primera y segunda categoría.

¿Quiénes no deben hacer el trámite?

No deben obtener RUT:

- **PERSONAS NATURALES CHILENAS.** No necesitan solicitar su RUT, puesto que éste es el mismo de su Cédula Nacional de Identidad.
- **LAS PERSONAS QUE YA POSEEN RUT.** Toda persona natural (nacional o extranjera), jurídica o ente sin personalidad jurídica, sólo podrá tener UN RUT, por lo que no podrá solicitar un segundo RUT para la misma persona. Esto no impide a las personas naturales extranjeras o personas jurídicas, solicitar copia de su actual RUT.

No deben hacer Declaración de Inicio de Actividades:

- Personas que han iniciado otra actividad económica anteriormente, y por la cual no hayan presentado término de giro. Las personas que deseen iniciar una actividad, y tengan una Declaración de Inicio de Actividad anterior en otra actividad, no deben hacer una nueva Declaración de Inicio, sino una Ampliación o Cambio de Giro.
- Las corporaciones e instituciones sin fines de lucro que no realizan actividades de 1ª categoría de la ley de la renta. Estas entidades sólo requieren inscribirse al RUT.

Planificación del Negocio

51

GESTIÓN
COMERCIAL
SUSTENTABLE

Identificación de Actividades y Plan de Trabajo

- Identifique las actividades que necesita realizar para lograr los objetivos del negocio. Para esto, haga una lista de todas las actividades que tiene que realizar a lo largo de la rotación o las necesarias para ofrecer algún servicio de su predio.
- Si va a producir madera por ejemplo, escriba todas las intervenciones que tiene que hacer hasta obtener el producto final (Ej. plantación, control de malezas, raleos, podas, cosecha final).
- Si va a ofrecer algún servicio, como por ejemplo, arriendo de sitios para camping, identifique las actividades necesarias para ofrecer este servicio (Ej. limpia de terreno, ubicación de basureros, letreros, resolución del servicio nacional de salud, etc.). Con esta información construya un Plan de Trabajo.



Costos

La identificación de costos puede ser algo muy complicado, sin embargo la clave es identificar los costos más importantes y excluir aquellos que pudieran resultar insignificantes.

Identifique costos fijos y variables:

- Costos variables: son aquellos que aumentan a medida que aumenta la producción (insumos, mano de obra, etc)
- Costos fijos: son aquellos que no cambian de manera significativa si aumenta la producción (gastos administrativos, inversiones, contribuciones, etc.)
- La mano de obra familiar se debe valorar para el negocio como costo productivo a precio de mercado.
- Si en un predio se produce más de un producto, los costos asociados deben asignarse en forma proporcional a los ingresos generados por la actividad. Ej. si se gasta \$100 en fertilizante, para producción de \$700 de ingresos en tomates, y \$300 para producción de papas, los costos deben ser proporcionales, ej. \$70 costo para tomates y \$30 para papas.
- Asigne los costos por actividad, por ejemplo en establecimiento de plantaciones: costo de plantas, fertilizantes, herbicidas, mano de obra, etc. En manejo: costo de poda, costo de raleo, mano de obra, etc.
- Elabore un presupuesto por actividad el cual le permita conocer que es lo que va a necesitar. Esto permitirá anticiparse a los requerimientos de recursos y maquinarias, permitiendo identificar las inversiones necesarias y las fuentes de financiamiento.
- El costo total resulta de la suma de los costos fijos más los costos variables.

GUÍAS DEL EMPRENDEDOR SUSTENTABLE

Ingresos

Determine los ingresos que obtendrá con la venta de sus productos, para ello:

- Estime los precios de mercado de los productos a vender.
- Las cantidades que podrá ofrecer.
- Evalúe la factibilidad de realizar las actividades restando ingresos totales menos costos totales de sus actividades. Si sus ingresos son superiores a sus costos las actividades son factibles de desarrollar y además obtendrá una ganancia o utilidad.

$$\text{Ingresos Totales} - \text{Costos Totales} = \text{Utilidad}$$

Fuentes de Financiamiento e Instrumentos de Fomento

- El emprendedor debe considerar los recursos con que cuenta para el logro de los objetivos. Si se desea establecer una plantación por ejemplo, debe tenerse en cuenta la cantidad de tierra, trabajo y capital disponible, de modo que los mismos están basados en la realidad este negocio en particular y no sea simples expresiones de deseo.
- El establecimiento de los recursos existentes y la posibilidad de ampliación de los mismos es una de las principales tareas que se debe emprender.
- Hay muchas formas de obtener los recursos necesarios, sin embargo es conveniente explorar la oferta de fuentes de financiamiento e instrumentos de fomento que han sido diseñados para pequeños y medianos productores como los que ofrece los instrumentos de fomento para forestación y recuperación de Suelos de CONAF (DL.701), y de INDAP (SIRSD), el Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS) y sus programas de apoyo a las microempresas, el Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE) en lo referido a la capacitación, el Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC), los instrumentos de CORFO (PROFO, FAT, PDP).



Planificación del Negocio

Para mas detalles, ver tabla de Fuentes de Financiamiento e Instrumentos de Fomento;

Áreas Institucionales	Asistencia Financiera	Desarrollo Productivo y Asistencia Financiera	Capacitación	Desarrollo y Fomento Exportaciones	Inovación y desarrollo tecnológico	Inversión en zonas especiales	Focalización por tamaño de empresa
CORFO	X	X		X	X	X	Pequeña y mediana
SERCOTEC		X			X	X	Micro y pequeña
INDAP	X	X	X		X	X	Micro y pequeña
CNR		X					Todas rurales
CONAF		X					Todas rurales
FOSIS	X	X	X				Microempresas
SENCE		X	X			X	Todas
ENAMI	X	X				X	Pequeña y mediana empresa minera
PROCHILE				X			pequeña y mediana
BANESTADO	X						micro y pequeña

Fuente: SERCOTEC, 1998. Memoria Anual.

BENEFICIOS

- La definición de objetivos de negocio le permitirá definir claramente y utilizar de mejor forma los recursos disponibles.
- Identificar las actividades es fundamental para programarlas en el tiempo, prever las necesidades de capital y los costos e ingresos asociados.
- Recopilar información comercial básica le permitirá dimensionar los recursos necesarios para la producción y asegurar la venta de productos.
- Al formalizar el negocio usted podrá trabajar en forma legal, acceder a créditos y beneficios tributarios.
- Conocer las fuentes de financiamiento existentes le permitirá aprovechar todo el potencial productivo de su predio, superando las restricciones de capital.

GUÍAS ASOCIADAS

- Guías de silvicultura, caminos y cosecha sustentable.
- Guías para el plan forestal sustentable.

INSTRUCCIÓN DE EJECUCIÓN

Desarrollo de Nuevos Productos o Negocios

- Tenga en cuenta la posibilidad de ampliar la oferta de productos y servicios de su predio, tratando de avanzar hacia un mayor valor agregado o buscando la oportunidad de abastecer mercados muy específicos y de mayores precios. Por ejemplo, un productor puede especializarse en la venta de hojas de avellano que van destinadas a florerías. Este negocio es de poco volumen pero de alto precio. Otro caso puede ser la venta de madera de dimensiones especiales para un cliente específico.
- Además, nuevos productos le permitirán diversificar su negocio y aumentar los ingresos. Para investigar alternativas siga las siguientes recomendaciones:
- Identifique las posibles ideas de negocios; en este punto es importante conocer las necesidades del mercado, que desean los clientes, sus intereses personales, etc. Además, de productos madereros identifique la posibilidad de negocio en productos forestales no madereros como, hongos comestibles, frutos, hojas ornamentales, hierbas medicinales, servicios del bosque, etc.
- De acuerdo a los recursos que posea seleccione la idea que más se acomode a su situación.
- Identifique quienes serán los posibles clientes; su ubicación, preferencias, etc.
- Identifique requerimientos de calidad, sanitarios, legales asociados a estos nuevos productos o servicios.
- Determine cual es la oferta actual del futuro producto.
- Determine cuales serán los canales de comercialización más apropiados para este producto. (Ej. venta directa o venta a intermediario)
- Finalmente determine los recursos para producir el producto, los costos asociados y precio de venta para estimar los posibles ingresos y utilidades.
- Desarrolle un plan de negocios y de financiamiento.



Asociatividad para Competir

La asociatividad, es un mecanismo de cooperación en donde cada participante, manteniendo su independencia y autonomía, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común. Los objetivos comunes pueden ser puntuales, tales como la compra de un volumen de materia prima, o generar una relación más estable en el tiempo como puede ser la inversión en algún tipo de maquinaria para procesar un producto, o el acceso a un financiamiento que requiere garantías que son cubiertas proporcionalmente por parte de cada uno de los participantes.

El esfuerzo conjunto de los participantes en la asociatividad puede materializarse de distintas formas, desde la contratación de un agente de compras o vendedor pagado conjuntamente, hasta la formación de una empresa con personalidad jurídica y patrimonio propio que permita acceder a financiamiento, o para la comercialización de productos.

Desarrollo de Estrategias Comerciales

51

GESTIÓN
COMERCIAL
SUSTENTABLE

Asociatividad para Competir

La asociatividad permite resolver las principales dificultades que enfrentan los productores individuales, entre las que se cuentan:

- Altos costos de entrada para iniciar un negocio.
- Canales de distribución pobres.
- Bajo nivel de producción individual para satisfacer la demanda de un cliente.
- Recursos escasos (o ya capturados por los líderes).
- Bajo conocimiento de las necesidades de los clientes y de oportunidades en los mercados internacionales.
- Altos costos de elaborar productos para diversos clientes.
- Necesidad de grandes inventarios para satisfacer la inestabilidad de la demanda y la desconfianza de los proveedores.
- Largas demoras para la penetración en el mercado.
- Largas demoras en la entrega de pedidos.
- Largos ciclos de ventas (Ej. lenta selección de alternativas, sin información detallada, ni políticas claras de retornos, etc.).



BENEFICIOS

- Desarrollar nuevos productos o negocios, permite ampliar y diversificar la oferta de productos, disminuyendo los riesgos de precios cambiantes y variaciones de mercado.
- Identificar nuevos productos le permitirá abastecer nichos de mercados no cubiertos por otros productores, pudiendo también lograr mejores precios.
- La asociatividad permite al grupo conseguir un objetivo común, lograr mejores condiciones de venta de productos y acceder a fuentes de financiamiento específicas.
- Disminuir los costos en la compra de insumos.

GUÍAS ASOCIADAS

- Guías de Planificación Forestal Sustentable, Plan Forestal Sustentable.
- Guías de Planificación del Negocio.

GUÍAS DEL EMPRENDEDOR SUSTENTABLE



Relaciones Comunitarias y Organización



Relaciones Comunitarias y Organización

OBJETIVO

Cooperación para el Desarrollo.

Uno de los problemas más complejos que enfrentan las personas es vivir en sociedad. Si en convivencia los seres humanos enfrentan estas dificultades, cuánto más difícil es asociarse para negociar juntos.

Esto es especialmente complejo en la actividad agroforestal, debido a que la confianza se resiente por situaciones que se dan en el diario vivir.

Sin embargo, en el mundo rural con una convivencia sana, el diálogo y la cooperación entre actores han recobrado su importancia. El emergente enfoque de trabajo ha permitido avanzar en iniciativas de participación, donde crecientemente interactúan entidades públicas, privadas y de la sociedad civil.

Relaciones Comunitarias y Organización

El diálogo y cooperación que tradicionalmente han estado presentes entre vecinos y/o comunidades pueden constituir un medio para mejorar la utilización de recursos comunes, obtener beneficios de programas de financiamiento para organizaciones, mejorar el acceso a mercado y la capacidad de negociación, entre otros.

Esto lleva a considerar una vez más a la asociatividad como una necesidad para los pequeños y medianos y propietarios.



INSTRUCCIÓN DE EJECUCIÓN

Organización Comunitaria

El grupo u organización debe llegar a un acuerdo sobre las razones por las cuales iniciar una actividad común y lo que esperan de ella. Estas razones pueden definirse al contestar algunas de estas u otras preguntas: ¿El objetivo es generar algún ingreso adicional, tener la empresa del grupo como su empleo primario, poder ingresar a un mercado que solo no lo podré hacer, tener algo en qué ocupar el tiempo, o bien mejorar las relaciones vecinales? Además, todos los miembros deben acordar cuánto tiempo y cuántos recursos aportará cada uno y cómo se distribuirán las ganancias. Cuanto más similares sean los objetivos y las expectativas de los miembros, menos problemático será.

Pese a lo anterior, un conjunto de personas no conforma necesariamente un grupo. Para serlo, estas personas deben ser capaces de trabajar juntas y estar de acuerdo sobre cómo se manejará el grupo. Antes de iniciar una actividad común, el grupo debe definir lo siguiente:

- ¿Cómo se organizarán? y ¿Quién hará qué?
- ¿Con qué contribuirá cada uno?
- ¿Cómo se repartirán las ganancias?
- ¿Cómo se manejarán los desacuerdos dentro del grupo? y ¿Quién decidirá cuando haya diferencia de opiniones?

Relaciones Comunitarias y Organización

INSTRUCCIÓN DE EJECUCIÓN

Condiciones para una Organización Exitosa

Existen ciertas características comunes a todas las organizaciones o grupos exitosos en el manejo de pequeñas empresas o emprendimientos. Antes de proponer una idea común de negocio o colaboración, se debe formar un grupo con las siguientes características:

- Liderazgo sólido, reconocido y aceptado por todo el grupo.
- Compromiso de parte de todos los miembros de trabajar unidos.
- Disciplina de grupo para, por ejemplo, realizar reuniones y actividades de manera regular y establecer un conjunto de reglas.
- Existencia de ahorros y voluntad de los miembros de contribuir regularmente al negocio o emprendimiento con dinero y tiempo.
- Definir el tamaño del grupo; en general grupos mayores a quince personas dificultan la administración.
- Realismo con respecto de los posibles logros.
- Al menos un miembro debe tener conocimientos elementales en matemáticas y saber leer. Si existen dificultades de este tipo contratar un asesor o contador.



Posibles problemas al trabajar en grupo

Manejar un grupo también puede generar algunos problemas que no se presentan en una iniciativa individual. Específicamente tenemos las siguientes situaciones:

- No siempre es fácil decidir quién hará qué. Hay muchas tareas que a todo el mundo le gusta hacer, mientras que otras nadie las desea. Dividir el trabajo a veces puede suscitar discusiones y problemas entre los miembros del grupo.
- Recordar que las desconfianzas iniciales siempre existirán; conversarlas es la mejor forma de buscar soluciones.
- Tomar decisiones en grupo requiere más tiempo que tomarlas individualmente.
- Aunque a menudo las decisiones por consenso son mejores, toma tiempo discutir las cosas y llegar a un acuerdo. A veces se necesitan decisiones rápidas, y en estos casos llegar a una decisión de grupo puede constituir una desventaja.
- Uno o más miembros del grupo pueden contribuir menos que otros en términos de tiempo o dinero, pero desean tener igual participación en las ganancias. Si distintos miembros han contribuido con diferentes cantidades de dinero, de tiempo o algún otro elemento, se debe decidir qué porcentaje de las ganancias recibirá cada miembro, esto se puede negociar.



INSTRUCCIÓN DE EJECUCIÓN

Ventajas de trabajar en grupo

El trabajo en grupo se traduce en las siguientes ventajas:

- Los miembros del grupo pueden compartir habilidades, tiempo y recursos para que el negocio funcione. Esto ofrece la oportunidad de adquirir nuevas destrezas y conocimientos.
- Mediante el trabajo en conjunto, los miembros de un grupo pueden sacar provecho de las diferentes capacidades de las personas. Algunas personas son mejores con los números, otras en trabajos manuales, algunos son rápidos para aprender cosas técnicas y otros son buenos para tratar con el público. Toda persona es buena para algo y la mayoría de las personas son buenas en varias cosas.
- El trabajo puede dividirse entre los miembros del grupo, así el trabajo se podrá seguir desarrollando aún cuando una persona esté enferma o no pueda trabajar un día. Esto garantizará que se desarrolle de manera permanente. Hasta el trabajo más difícil o tedioso se facilita o resulta menos desagradable cuando se trabaja en conjunto.
- Con un trabajo grupal se puede producir mas, por lo que se rebajan los costos por economías de escala, y pueden ofrecer un mayor volumen de producto.
- A un grupo le resulta más fácil obtener asistencia externa, como por ejemplo: capacitación, préstamos y asesoría de agencias de desarrollo rural, entre otros.
- Un grupo brinda a sus miembros, en especial a las mujeres, más confianza y estatus. Por lo general, las personas están más dispuestas a intentar algo, si no están solas o si al menos pueden contar con la opinión de otros.
- Las decisiones tomadas en grupo suelen ser mejores y más realistas que las que se toman individualmente.
- Las personas tienden a relacionar las ideas con sus propias experiencias. En vista de que las decisiones de grupo se basan en la experiencia de muchas personas, probablemente sean más realistas. Si otras personas también están dispuestas a arriesgar su tiempo y su dinero, es posible que la idea implique menos riesgo.
- Algunas actividades que se pueden realizar en grupo son: acceso a insumos, compra de suministros en grandes cantidades, inversión en maquinaria o infraestructura, o comercialización en grupo. Posteriormente, los miembros podrían producir los bienes o servicios a título individual. En algunas situaciones este enfoque puede tener mucho éxito puesto que, si se maneja adecuadamente, puede combinar muchos aspectos de negocios individuales y de grupo.



Relaciones Comunitarias y Organización

BENEFICIOS

- Colaboración para el crecimiento conjunto.
- Mas oportunidades de negocios y de desarrollo.
- Mas oportunidades de acceder a fuentes de financiamiento.

GUÍAS ASOCIADAS

- Guías de silvicultura, caminos y cosecha sustentable.
- Guías de planificación forestal sustentable.



Relaciones Laborales



Aspectos Laborales

51

RELACIONES
LABORALES

OBJETIVO

Trato justo y equitativo.

INSTRUCCIÓN DE EJECUCIÓN

Trabajo Seguro

- Todo trabajador debe tener contrato de trabajo, tener previsión social (INP o AFP) y de salud (FONASA o ISAPRE).
- No se debe permitir el trabajo a menores de edad, salvo en los casos que la ley lo permite (con expresa autorización de los padres).
- La jornada de trabajo no debe ser excesiva y semanalmente no debe superar las 45 horas.
- Los trabajadores deben estar capacitados en temas de seguridad laboral, siguiendo las recomendaciones de la Guía de Silvicultura, Caminos y Cosecha Sustentable.
- Los equipos y herramientas de trabajo deben ser sometidos a mantenimiento periódicamente de manera que no constituyan un peligro para los trabajadores.
- Otorgar a los trabajadores toda la indumentaria y equipo de protección personal necesario de acuerdo a cada actividad (Ej. guantes, zapatos, casco, etc.)
- En caso de accidente tener previsto el acceso a los servicios de salud, tener claridad donde éstas se ubican, en el traslado (existencia de ambulancia) y en donde o a quien acudir en caso de otras emergencias.
- En el predio debe existir material de primeros auxilios que permitan enfrentar una emergencia, de acuerdo a lo que señale la ley.
- Se debe procurar una alimentación adecuada donde el aporte nutricional debe estar relacionado al tipo de actividad desarrollada por el trabajador.
- Durante la jornada laboral está prohibido fumar, dada la alta posibilidad de incendio por la gran cantidad de combustible presente.
- Durante las operaciones en terreno está prohibido consumir alcohol, los riesgos de accidentes por descuido se incrementan.
- La capacitación de los trabajadores debe ser integral, cubriendo además de aspectos de salud y seguridad, la higiene y temas relacionados con la protección ambiental.

Cualquiera sea la escala de operación en el predio, el propietario o la persona responsable de las actividades que se realizan en el predio debe asegurar medidas mínimas de ingreso, seguridad, higiene y salud ocupacional para los trabajadores, sea un trabajador externo como un miembro del grupo familiar.



BENEFICIOS

Mantener condiciones mínimas de trabajo permitirá:

- Mejorar la productividad laboral.
- Disminuir los riesgos de accidentes.
- Disminuir los riesgos de enfermedades laborales.
- Cumplir con la legislación vigente
- Mantener un buen clima laboral.



GUÍAS ASOCIADAS

- Guía de Silvicultura, Caminos y Cosecha Sustentable.
- Guía de Planificación Forestal Sustentable.

La publicación del presente documento ha sido financiado por la
Corporación Nacional Forestal (CONAF), a quien se agradece
por su apoyo al proyecto INNOVA CHILE-INFOR-FUNCH
“Generación de Modelos de Manejo Sustentable en Bosque Nativo
y Guías Expertas de Manejo Forestal para
Pequeños y Medianos Productores”.