Colección CONAGRO Cartilla Nº 21

confederación nacional campesina y trabajadores del agro de chile

conagro

SERCOTEC

Fortalecimiento de la pequeña empresa campesina

PRESENTACIÓN

En el marco de los objetivos de la Confederación CONAGRO se incluyen un conjunto de actividades que buscan incrementar y fortalecer, desde el movimiento asociativo, los conocimientos y la manera de realizar el trabajo en la agricultura familiar campesina.

Tomamos en cuenta la percepción de que existen comportamientos individualistas de la sociedad en zonas rurales que desfavorecen la proyección de una economía social y solidaria, que perjudica el trabajo en equipo y la promoción de la organización. Por otro lado los procesos administrativos de financiamiento y desarrollo de negocios no consideran la realidad local de zonas rurales, limitándolos en participar.

La mayoría de los socios y socias habitan en sectores rurales, en los cuales no llega la información oportunamente, por lo que existe la necesidad de transferir conocimientos a nuestros asociados con el propósito agregar valor e innovar, en la medida de lo posible, en cuanto a la cultura y producción campesina.

A ello se suma el que, gran parte de la juventud heredera de los productores agrícolas decide irse hacia la ciudad, porque ven la agricultura como una opción de vida muy sacrificada y con baja solvencia.

Las políticas públicas, en cierta medida, contribuyen a la mejora de las condiciones de trabajo en la pequeña agricultura y el campesinado. No obstante es insuficiente la preparación que se brinda con el objetivo de dotar de las herramientas de gestión para que la agricultura familiar campesina alcance niveles de producción que mejoren su sustento económico, que estas producciones sean competitivas, de calidad y sustentables.

CONAGRO, con el apoyo de SERCOTEC, se ha propuesto desarrollar el proyecto “Fortalecimiento de la pequeña empresa campesina, mediante redes de trabajos locales y estratégicos, desarrollando labores de prospección de mercado, inversión en tecnología, y acciones de marketing”, para incrementar, desde el movimiento asociativo la gestión en la agricultura familiar campesina.

OBJETIVOS

Los objetivos y resultados esperados pretenden:

- Promover la pequeña empresa campesina, fortaleciendo a los asociados de CONAGRO en procesos pertinentes para la formación de un negocio y que estos cuenten con los requisitos normativos exigidos para el ingreso al mercado, con productos y/o servicios que satisfagan las necesidades de la población.

- Generar productos y/o servicios innovadores de la cultura campesina, que entreguen valor agregado, calidad, confianza a los consumidores y accedan a mercados locales o regionales, como a ferias libres, y a las Tiendas Mundo Rural de INDAP que venden únicamente productos de la pequeña agricultura.

MEJORANDO MI GESTIÓN DE TRABAJO

Para lograr el alcance definido anteriormente CONAGRO actualizó su base de datos, a través de revisión de la existente y de la aplicación de entrevistas a las socias y socios que tributen en primera categoría o que fuesen potenciales de tributar a esta categoría; realizó talleres participativos con socios/as que cumplieran determinadas condiciones y fueran capaces de superar ciertos puntos críticos e identificó productos y/o servicios campesinos que cumplan con la normativa y puedan difundirse en las redes sociales e internet.

Una transformación de esta naturaleza debe partir de una reflexión con respecto a la relevancia de la agricultura familiar campesina y las potencialidades que nacen a partir de ella, lo cual puede favorecer la valoración de los productos y servicios generados en el predio.

No pocas dificultades se pueden encontrar cuando el productor es tributario de determinados beneficios sociales que se pudieran reducir o desaparecer al pasar al sistema de impuestos de primera categoría.

Ello no debería ser obstáculo, si se toma en consideración, las vías para dar solución, desde el movimiento asociativo, entre otros, a problemas y dificultades por falta de recursos, falta de políticas públicas o problemas en la producción. La idea es ir buscando, con el cuidado debido, el equilibrio entre los aspectos negativos y los positivos e identificar la fuerza y las capacidades propias para cambiar nuestro futuro productivo y de comercialización.

PLANIFICANDO DE MÍ NEGOCIO

Planificar el trabajo e incluso la vida familiar es una herramienta que todos utilizamos, en muchos casos sin darnos cuenta.

En todo tipo de producción, en particular en la agricultura, **planificar**, es una acción beneficiosa, porque me permite saber o predecir qué necesito para hacer algo, cuánto voy a hacer, qué cosas me pueden afectar lo que pretendo hacer.

En la agricultura existen muchos factores a tomar en cuenta para producir, como por ejemplo, la disposición de semillas o animales, agroquímicos o vacunas, el clima, las condiciones de comercialización y los precios de los productos. Todos ellos son necesarios tomarlos en cuenta para alcanzar el propósito y satisfacer las necesidades económicas del campesino y su familia.

Comúnmente escuchamos de la necesidad de tener un “Plan de Negocios”, un plan de negocio no es más que una herramienta fundamental para que la idea de crecimiento de un productor o de un emprendedor con el propósito de comprar insumos, maquinarias y herramientas para producir, ampliar o modernizar o mejorar lo que se produce, de manera que esa información sea expresada en números que expresen no solamente cuánto voy a necesitar, sino también cuánto voy a ingresar, de manera que no se pierda mi esfuerzo y dinero. El plan de Negocios desarrollar la intuición para los negocios con el apoyo de números que mejoren la visibilidad de la situación a encarar.

Tres preguntas debería hacerme para alcanzar un adecuado fruto en mi producción agropecuaria:

¿Cuánto conozco mi trabajo?

¿Qué necesito y con qué cuento?

¿Qué podría hacer para traer más dinero al hogar?

La planificación es la herramienta ideal para dar respuestas a estas interrogantes.

Para ello debo realizar una identificación de cada gasto en el proceso de mi negocio, proyectado, por supuesto, en el tiempo.

Una guía que facilita ese proceso de identificación para planificar adecuadamente como debo actuar o, incluso, si, como resultado del análisis no debo arriesgar recursos, ni trabajo, es responder y registrar las respuestas a las siguientes preguntas:

Gastos

¿En mi negocio tengo identificado todos mis insumos?

¿Cada cuánto tiempo debo comprar insumos?

¿Qué gasto me involucra eso? (bencina o gasto en transporte)

¿Cuánto se gasta en la contabilidad mensual? (pago al contador)

¿Cuánto gasto en emitir y gestionar facturas y/o boletas?

¿Cuántas veces al mes debo ir al SII?, ¿cuánto gasto me involucra eso?

Mercado y Comercialización

¿Conozco el precio/valor de mi producto/servicio en el mercado?

¿Conozco a mi competencia y sus precios, productos/servicios?

¿Conozco e identifico a mis consumidores?

¿Puedo generar nuevas cadenas de comercialización o generar redes?

¿Tengo como comparar costos?

Mejorando las tecnológicas que uso

¿Puedo utilizar la energía renovable con nuevas tecnologías?

¿Como identifico si requiero de inversión?

¿Cómo innovo y rescato lo local y campesino?

AGREGANDO VALOR A MIS PRODUCTOS O SERVICIOS

Encontrar las vías para agregar valor a lo que produzco es un camino que todo productor debe emprender, sin temor, pero con un análisis realista y objetivo de lo que pretendo alcanzar para mejorar las condiciones de vida, es, indiscutiblemente, un desafío.
Hacerlo de forma individual es posible, pero si se enfrenta de forma colectiva y participativa es mucho mejor El movimiento asociativo en la agricultura familiar campesina contribuye a la organización y el control en la planificación.

La Organización Internacional para la Alimentación y la Agricultura, FAO, ha planteado que:

- Las comunidades rurales solo conseguirán su progreso cuando se decidan a liderar sus procesos de desarrollo económico y social.

- Todas las personas tienen conocimientos y experiencias que aportar, capacidad de innovar y de contribuir al mejoramiento de sus comunidades.

- El trabajo en equipo de los pequeños agricultores, los técnicos y los profesionales constituye una gran fortaleza para lograr un mejor vivir en las comunidades rurales.

Agregar valor a los productos del agro en la agricultura familiar campesina es importante. Para hacerlo, y después de haber dado respuesta a las preguntas para la mejora de la planificación del trabajo, antes expuestas, identifiquemos un grupo de pasos a dar para lograrlo:

1. Después de responder las preguntas, identifique sus puntos críticos y pregúntese si son posibles de resolver

2. Exprese en números todo lo que va hacer, a gastar -reduciendo costos- y el margen que ganará si hace bien las cosas que planificó

3. Cómo mejoro la presentación del o de los productos final que voy a obtener, por ejemplo, miel, queso, granos y otros.

4. Asesórese con su organización asociativa para seleccionar el envase, la etiqueta que requiera, la forma de presentación del producto y las mejores redes de comercialización.

5. Identifique y tramite la legislación a cumplir para comercializar productos del agro, entre otras, autorización sanitaria, impuestos, contabilidad u otras normas que tenga establecida su comuna.

Si Ud. se decide, no tema, innove, desarróllese, emprenda y acuda a su organización para que le ayude, siempre obtendrá beneficios.

AUTORES

Santos Manuel Prieto Fernández

Angela María Molina

Constanza Santander Miranda

Portugal 623 2º piso oficina 10 Santiago

Correo confeconagro@gmail.com

www.conagro.cl

Mayo de 2016