
A detailed botanical illustration background featuring various plant parts such as stems, leaves, flowers, and fruits in shades of green, yellow, pink, and purple.

**Empresas comunitarias
de productos arbóreos
y forestales:
Análisis y Desarrollo
de Mercados**

MAPA DEL PROCESO





El AyDM es un marco para planificar empresas de productos arbóreos y forestales. Consiste en una fase de planificación preliminar seguida de cuatro fases que guían a los empresarios, a través de un proceso participativo simple y claro, para planificar y desarrollar sus empresas. Los empresarios seguirán una secuencia de pasos sistemáticos para garantizar que todos los elementos críticos hayan sido incluidos con el fin de minimizar cualquier riesgo relacionado con el establecimiento de sus empresas.

Las Fases 1 y 2 sirven como un proceso de diagnóstico y ayudan a identificar oportunidades y motivar a los participantes. La Fase 3 apoya la preparación del plan de desarrollo empresarial y la Fase 4 la puesta en marcha de las empresas.

A continuación se detallan las cuatro fases en el proceso de AyDM:

Fase 1: Evaluación de la situación actual

Los empresarios potenciales comprenden los temas, identifican los problemas, oportunidades y desarrollan una lista corta de una gama de productos.

Fase 2: Realización de encuestas para seleccionar los productos e identificar las ideas de la empresa

Los empresarios potenciales seleccionan los mejores productos y reúnen información para el nuevo desarrollo de esos productos.

Fase 3: Preparar el plan de desarrollo empresarial

Los empresarios formulan un plan de desarrollo empresarial que integra todas las estrategias y servicios necesarios para garantizar la sostenibilidad de las nuevas empresas.

Fase 4: Apoyar la puesta en marcha de las empresas

Los empresarios obtienen capacitación, asistencia técnica y, si es necesario, financiamiento para la implementación de su plan de negocios.

FASE DE PLANIFICACIÓN PRELIMINAR O “FASE 0”

Se debería llevar a cabo una gama de actividades preliminares para alentar el apoyo de actores clave y verificar que todos los elementos y servicios de soporte que necesiten los empresarios estén disponibles.

Existen muchas formas para llevar a cabo estas actividades de planificación preliminares dependiendo de la institución, los objetivos del proyecto, la estrategia y el contexto nacional. La lista de abajo no proporciona una secuencia de actividades grabada en piedra, más bien ofrece una colección de actividades que los usuarios pueden tomar en cuenta para alcanzar sus objetivos específicos. Dependiendo del contexto, el equipo del proyecto puede pensar que es mejor cambiar el orden en que las actividades se implementan o saltarse algunas totalmente, si no concuerdan con la situación en particular.

Actividades preliminares que deben completarse antes que los facilitadores empiecen a trabajar con los futuros empresarios

Defina objetivos realistas.

Adapte los materiales de AyDM al contexto local, incluyendo la traducción de los materiales a un idioma de habla local.

Estudie la región (provincia/distrito) en la cual está ubicado el proyecto y establezca contacto con otras organizaciones/instituciones que funcionen en la misma área.

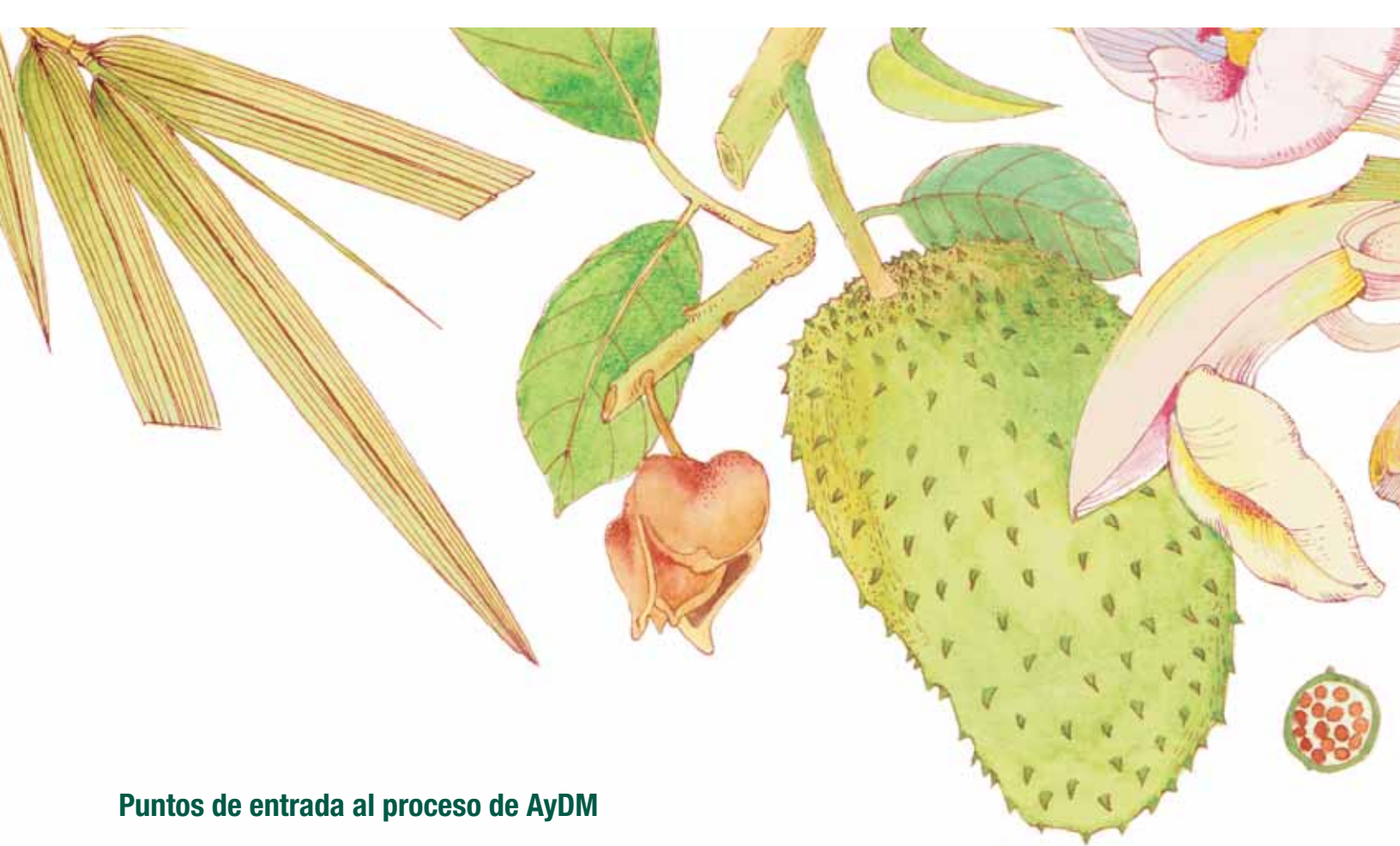
Seleccione sitios para el proyecto.

Seleccione facilitadores de campo y establezca el equipo del proyecto.

Organice talleres de trabajo de sensibilización de AyDM.

Esboce el marco para la supervisión participativa y la evaluación.

Formule la estrategia de desarrollo de capacidades de AyDM.



Puntos de entrada al proceso de AyDM

Algunos usuarios pueden querer acortar el proceso de AyDM, dependiendo de sus situaciones. Hablando de forma general, es aconsejable que analicen todos los pasos en cada fase y que completen cada fase antes de iniciar la siguiente. Por ejemplo, antes de llevar a cabo el estudio de factibilidad de la Fase 2 sobre una potencial nueva tecnología diseñada para el mejoramiento de un producto, es importante conocer si el acceso al recurso natural a largo plazo está asegurado. Como se muestra en este mapa del proceso, los productos de cada fase sirven como base para la siguiente fase. Sin embargo, en algunas situaciones puede que sea posible entrar al proceso en diferentes puntos.

Las situaciones más comunes son las siguientes:

- Si se identifica el grupo de empresarios potenciales pero los productos y las ideas de la empresa aún no han sido determinadas, es posible repasar simplemente el Paso 1 de la Fase 1 y, después de (re)confirmar que se ha seleccionado al grupo meta adecuado, se puede pasar directamente al Paso 2 de la Fase 1.
- Si se han identificado claramente los productos y las ideas de empresas pero el grupo de empresarios potenciales no está definido, es posible llevar a cabo un repaso rápido de los Pasos 3 y 5 de la Fase 1 y del Paso 2 de la Fase 2. Después de validar con los empresarios potenciales la selección de los productos y las ideas de empresas más apropiadas, se pueden concentrar en los otros pasos restantes en las Fases 1 y 2.
- Si se ha identificado el grupo de empresarios potenciales, se han evaluado las condiciones socioeconómicas y las capacidades para el desarrollo de la empresa; se ha hecho un inventario de las materias primas y se han identificado las limitaciones clave y los productos potenciales, es posible llevar a cabo simplemente un repaso rápido de la Fase 1 con el grupo focal, validando las selecciones y las evaluaciones previamente realizadas y luego empezar realmente el proceso en el Paso 1 de la Fase 2.
- Si ya existe una empresa, se debería llevar a cabo un diagnóstico de la misma. Las Fases 1 y 2 pueden jugar un papel decisivo para resaltar las soluciones a retos existentes o potenciales a los que se enfrenta la empresa.



FASE 1: EVALUACIÓN DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Se puede iniciar aquí si el grupo de empresarios potenciales está definido y si se ha llevado a cabo un repaso rápido del Paso 1, pero es necesario identificar los productos

PASO 1
Identificar a los empresarios potenciales

PASO 2
Los empresarios potenciales evalúan sus capacidades para convertirse en empresarios

PASO 3
Los empresarios potenciales enumeran los recursos y productos locales

PASO 4
Los empresarios potenciales identifican las limitaciones principales en el sistema de mercado

PASO 5
Los empresarios potenciales desarrollan una lista corta de productos potenciales para sus empresas

PASO 6
Los empresarios potenciales reconocen los beneficios del trabajo en grupo

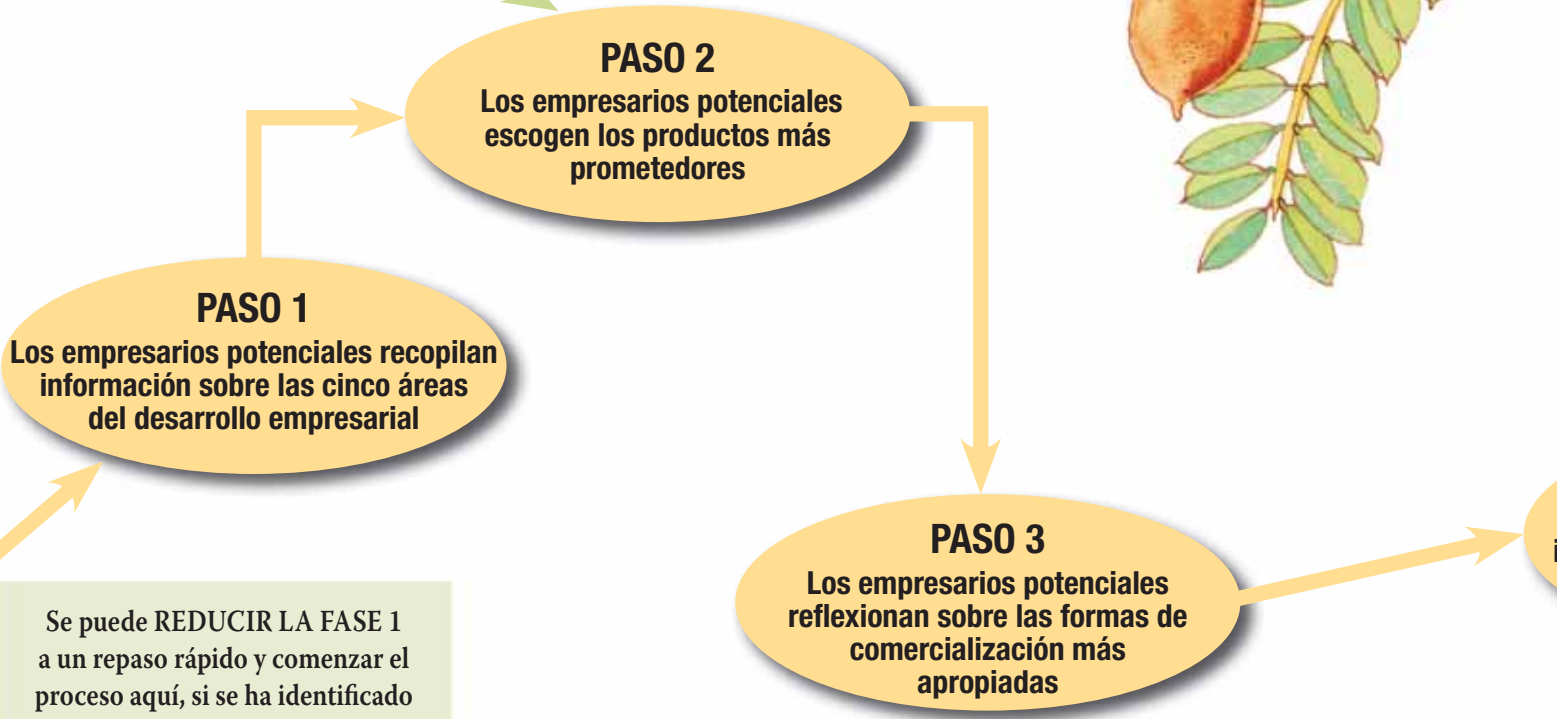
Se pueden reducir estos pasos a un repaso rápido si se han identificado los productos más prometedores.

FASE 1 ...

Productos de la Fase 1

- 1) Un grupo de empresarios potenciales dispuestos a explorar el desarrollo de empresas.
- 2) Una lista corta de recursos y productos potenciales que serán evaluados en la Fase 2.
- 3) El grupo de empresarios potenciales comprende las cinco áreas del desarrollo empresarial que constituyen la base para un nuevo análisis del sistema de mercado.

FASE 2: REALIZACIÓN DE ENCUESTAS PARA SELECCIONAR LOS PRODUCTOS E IDENTIFICAR LAS IDEAS DE LA EMPRESA



Se puede REDUCIR LA FASE 1 a un repaso rápido y comenzar el proceso aquí, si se ha identificado el grupo meta; se han evaluado las condiciones socioeconómicas y capacidades para el desarrollo empresarial; se ha hecho un inventario de las materias primas; y si se han identificado las limitaciones clave y los productos potenciales.

FASE 2

Productos de la Fase 2

- 1) La selección final de los productos más prometedores.
- 2) La recopilación de información necesaria para el diseño del Plan de Desarrollo Empresarial (PDE).
- 3) Los empresarios potenciales conocen las formas de comercialización más apropiadas.
- 4) Se han formado los grupos de interés alrededor de los productos seleccionados.

FASE 3: PREPARAR EL PLAN DE DESARROLLO EMPRESARIAL

PASO 1

Los empresarios analizan la información recopilada en la Fase 2 para pulir ideas de la empresa

PASO 2

Los empresarios preparan sus planes de desarrollo empresarial

PASO 3

Los empresarios identifican necesidades de capacitación y asistencia

FASE 3

Productos de la Fase 3

- 1) Los empresarios han identificado estrategias para sus empresas, incluyendo un plan financiero.
- 2) Los empresarios han preparado un PDE, incluyendo un plan de implementación anual para la empresa piloto.
- 3) Se han identificado necesidades de capacitación y asistencia.

FASE 4: APOYAR LA PUESTA EN MARCHA DE LAS EMPRESAS

PASO 1
Los empresarios obtienen recursos financieros como se contempló en sus PDEs

PASO 2
Los empresarios reciben la capacitación necesaria para poner en marcha sus empresas

PASO 3
Los empresarios comienzan sus actividades a nivel piloto

PASO 4
Los empresarios aprenden a supervisar sus actividades empresariales y evalúan sus resultados

FASE 4

Productos de la Fase 4

- 1) Los empresarios movilizan la asistencia que necesitan durante la etapa de la puesta en marcha de su empresa.
- 2) Los empresarios inician sus actividades empresariales (con apoyo de los facilitadores).
- 3) Los empresarios están familiarizados con las herramientas para la supervisión de las actividades empresariales y pueden evaluar sus resultados.



PARA MAYOR INFORMACIÓN FAVOR CONTACTAR A:

Sophie Grouwels

Oficial Forestal (Apoyo a la pequeña empresa)
División de Economía Forestal, Política y Productos
Departamento Forestal

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO)

Dirección: Viale delle Terme di Caracalla, 00153 Roma, Italia.

Teléfono: +39 06 5705-5299. Fax: +39 06 5705-5514

Correo Electrónico: Sophie.Grouwels@fao.org

Página web Comunidad basada en Empresas Forestales

<http://www.fao.org/forestry/enterprises/es/>