



## **FACTIBILIDAD DE CREACIÓN DE UN MODELO DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS PARA EMPRESAS DEL SECTOR FORESTAL DE LA SÉPTIMA REGIÓN**

**LUIS FELIPE ROJAS RODRÍGUEZ**

**INGENIERO COMERCIAL MENCIÓN ADMINISTRACIÓN**

### **RESUMEN**

La presente investigación ha querido determinar si la alternativa de conformar asociaciones o alianzas estratégicas entre pequeñas empresas pertenecientes al sector forestal de nuestra región es solo eso, una alternativa, o representa una opción real, válida y viable para mejorar las perspectivas de desarrollo no solo de las empresas componentes de estas organizaciones, sino que también de la región. Es decir, el objetivo es concluir si las características del sector en la séptima región hacen factible la creación de estas entidades, y de acuerdo a esto elaborar una especie de prototipo de factores que deben ser considerados e incluidos en la cultura organizacional de estas sociedades, con el objeto de que puedan contar con cimientos sólidos que faciliten su gestión desde su génesis.

Para esto en una primera etapa se desarrolla el marco teórico de la investigación (capítulo uno), en donde se describe el concepto de alianza estratégica o asociatividad de empresas. Los tipos de acuerdos de cooperación que existen, las ventajas que ofrecen, algunas limitaciones que presentan, y otros factores que caracterizan a estos acuerdos de cooperación.

El capítulo dos está compuesto por la definición de los objetivos, general y específicos, y por la metodología a utilizar para la consecución de estos, basándose principalmente en fuentes secundarias y primarias de información.

El capítulo tres corresponde a la investigación empírica, y en su primera etapa comienza describiendo en forma general la industria forestal a nivel nacional, para posteriormente concentrarse en la descripción del sector en la séptima región. Se

prosigue ejemplificando las características de una asociación interempresas existente en la región, de reciente creación, para conocer en detalle su origen, su funcionamiento, y sus perspectivas futuras, entre otras cosas.

El cuarto y último capítulo del presente estudio considera las conclusiones obtenidas de la investigación, las que confirman la factibilidad de crear alianzas entre las pequeñas empresas del sector forestal de la región, ya que de acuerdo a las características del mercado regional, más que una alternativa, esta opción representa una verdadera oportunidad de negocio y de desarrollo para quienes la componen. El capítulo concluye con las recomendaciones y las limitaciones del estudio. Luego de estos se presentan algunos anexos como una manera de complementar la investigación.

La región del Maule se ha transformado en la segunda zona del país en extensión forestal. La superficie silvícola plantada alcanza aproximadamente a las 415 mil hectáreas, muy por debajo de la octava región, la que alcanza a las 939 mil hectáreas. La participación de la actividad forestal en la economía regional también ha crecido, siendo una Buena fuente de empleo, e incluso, una parte fundamental de las entradas productivas de nuestra zona.

A pesar de encontrarse en un periodo de recuperación, la actividad forestal en la región, como en el país, está pasando por cambios que el sector está empezando a identificar.

Estas transformaciones o innovaciones, como son la aplicación de un desarrollo industrial más progresivo o la diversificación forestal de especies productivas, son elementos fundamentales, que en un futuro cercano debieran aplicarse, generando mayores expectativas en los mercados internacionales y estableciendo nuevos caminos para ello.

La importancia que ha alcanzado este sector en la actividad económica nacional ha repercutido en importantes inversiones tanto por parte del Estado, como de privados, fomentando aún más el desarrollo del mismo, e incentivando a las empresas del sector a plantearse objetivos aún mayores.

Actualmente, la industria forestal en la región se caracteriza por estar dominada por los grandes grupos económicos, tales como Arauco, con su planta

de celulosa en Constitución (Celco), los que son propietarios de casi la totalidad de las plantaciones forestales, además de ser los principales exportadores, y por ende, los que perciben los mayores ingresos por este concepto. La mediana y pequeña empresa debe ambicionar mejoras en sus funcionamientos y en sus perspectivas de desarrollo, y aspirar a dejar de ser simples seguidores y transformarse en competidores directos de estas grandes compañías, lo que redundaría en mayores beneficios para la región. Una opción para poder conseguir este objetivo son las denominadas asociaciones interempresas, cuyas características son detalladas en el desarrollo de la investigación.