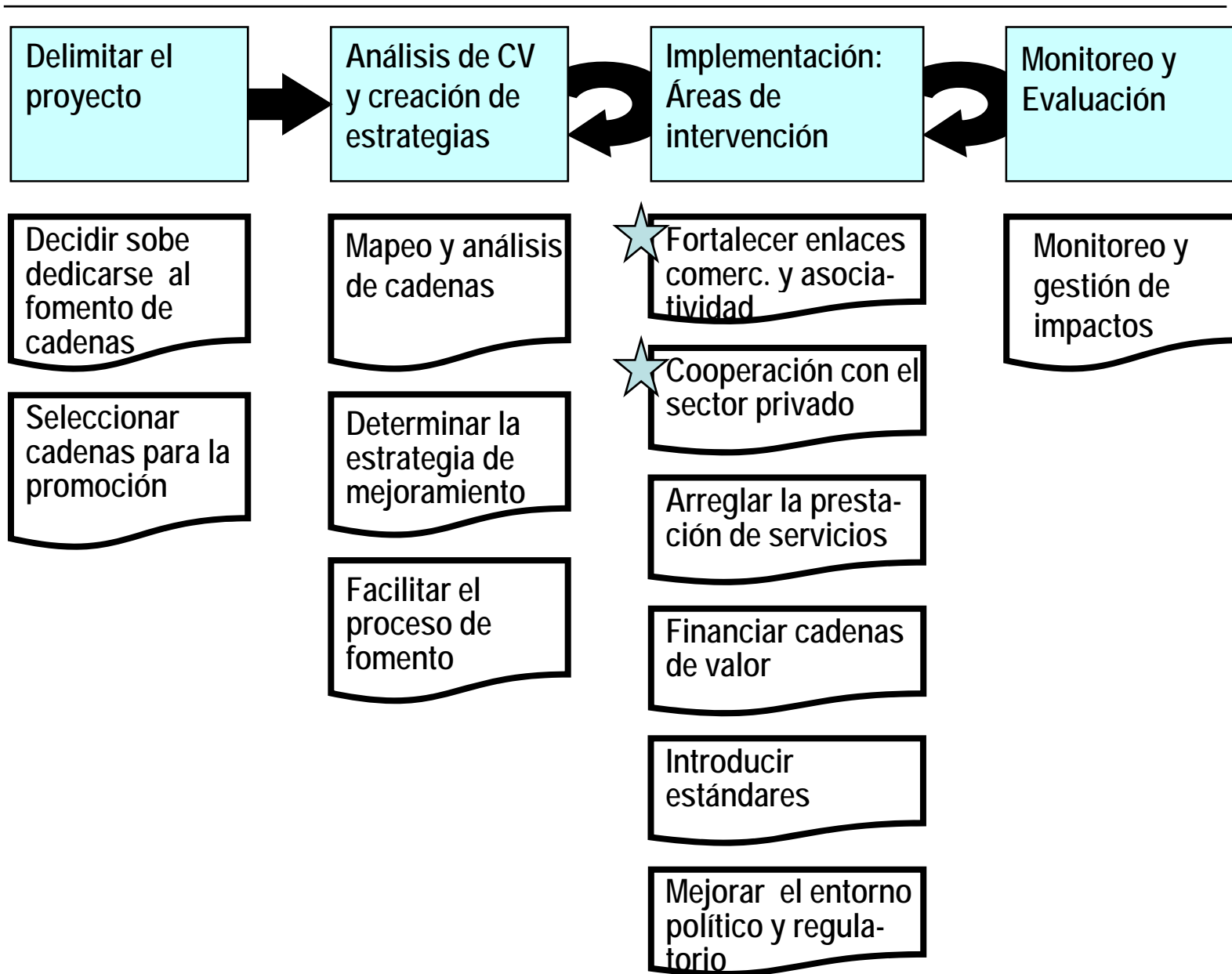
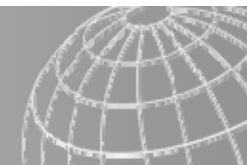


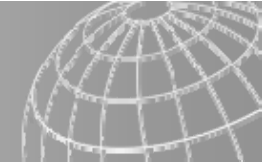
# **Módulo 5 y 6**

## **Fortalecer enlaces comerciales, asociatividad y cooperación con empresas privadas**





- 
- 
-



**1**

Formas de relacionamiento

**2**

Algunos ejemplos

**3**

Fortalecer la asociatividad y los enlaces comerciales

**4**

Condiciones y principios para el desarrollo de alianzas públicas privadas

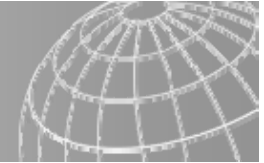
**5**

Áreas y tipos de cooperación entre el sector público y empresas privadas

**6**

Factores críticos, de éxito e impactos





# Enlaces Comerciales

## Enlaces comerciales

=

## Transacciones comerciales entre las empresas



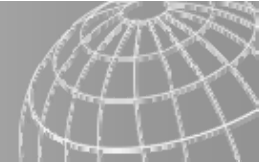
1



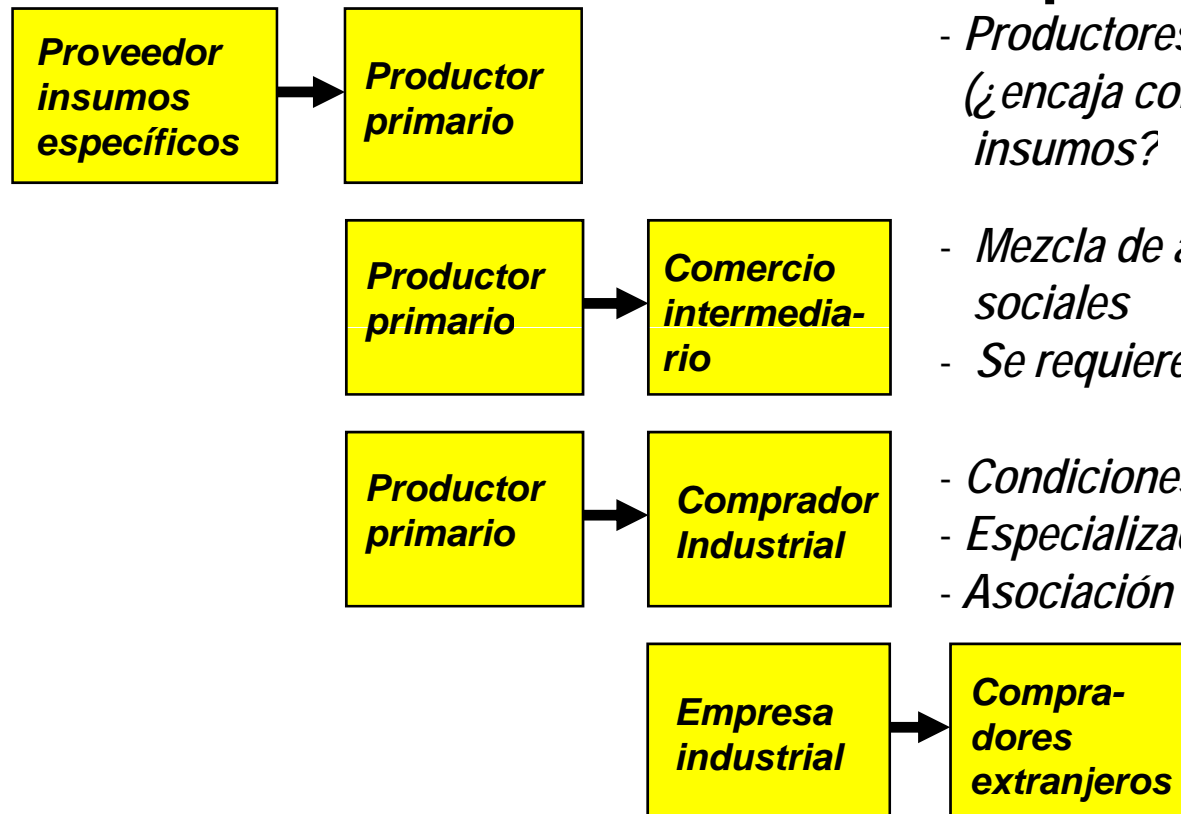
**Verticales:** Cuando la transacción tiene lugar entre empresas en diferentes eslabones de cadenas de valor

**Horizontales:** Se refieren a las transacciones entre las empresas que operan en el mismo eslabón o segmento funcional de la cadena de valor





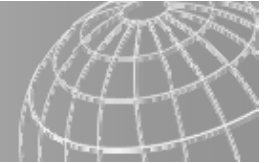
1



## Aspectos de la relación

- *Productores operan a pequeña escala (¿encaja con escala de mercados de insumos?)*
- *Mezcla de aspectos comerciales y sociales*
- *Se requiere asociación PYME*
- *Condiciones de producción contractual,*
- *Especialización del proveedor*
- *Asociación de productores*
- *Condiciones de contratos*



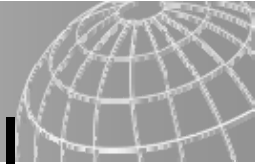


# Objetivos de lazos verticales

- Vincular pequeñas empresas con mercados de (alto) valor
- Mejorar la eficiencia y reduciendo costos
- Dar las garantías necesarios (calidad, inocuidad) para poder acceder a los mercados

1





# Diferentes formas de relacionamiento vertical

Transacciones ocasionales (mercado spot)

Contratación a plazo

Contratos de pedidos

Acuerdos con proveedores preferenciales

Subcontratación regular de proveedores

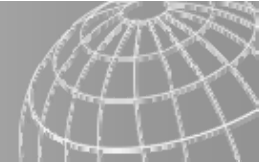
Esquemas de subcontratación en el negocio agrícola

Producción contractual / agricultura contractual

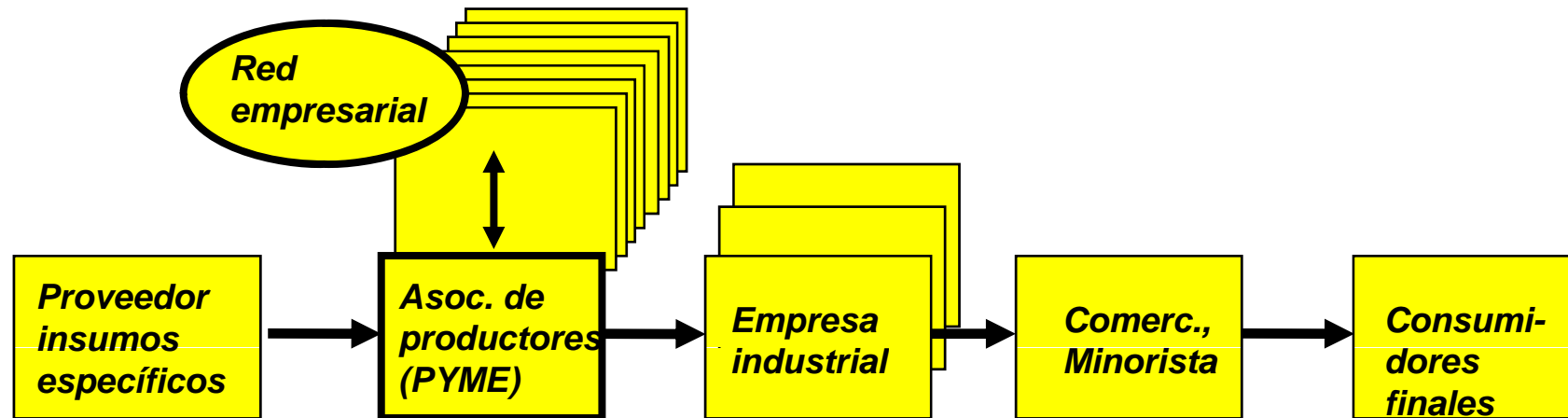
Integración vertical

1





## Cooperando para lograr ventajas comerciales



**Los agricultores y microempresas no operan más independientemente**  
→ **La asociación de productores se convierte en la empresa a través de la cual se realizan las transacciones comerciales.**





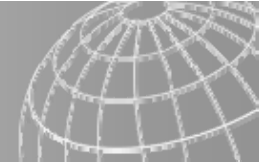


# Objetivos de lazos horizontales

- Lograr economías de escala
- Compartir recursos
- Poder de negociación
- Acceso a servicios en conjunto
- Compra de insumos en conjunto
- Resolver problemas comunes y aprendizaje en conjunto

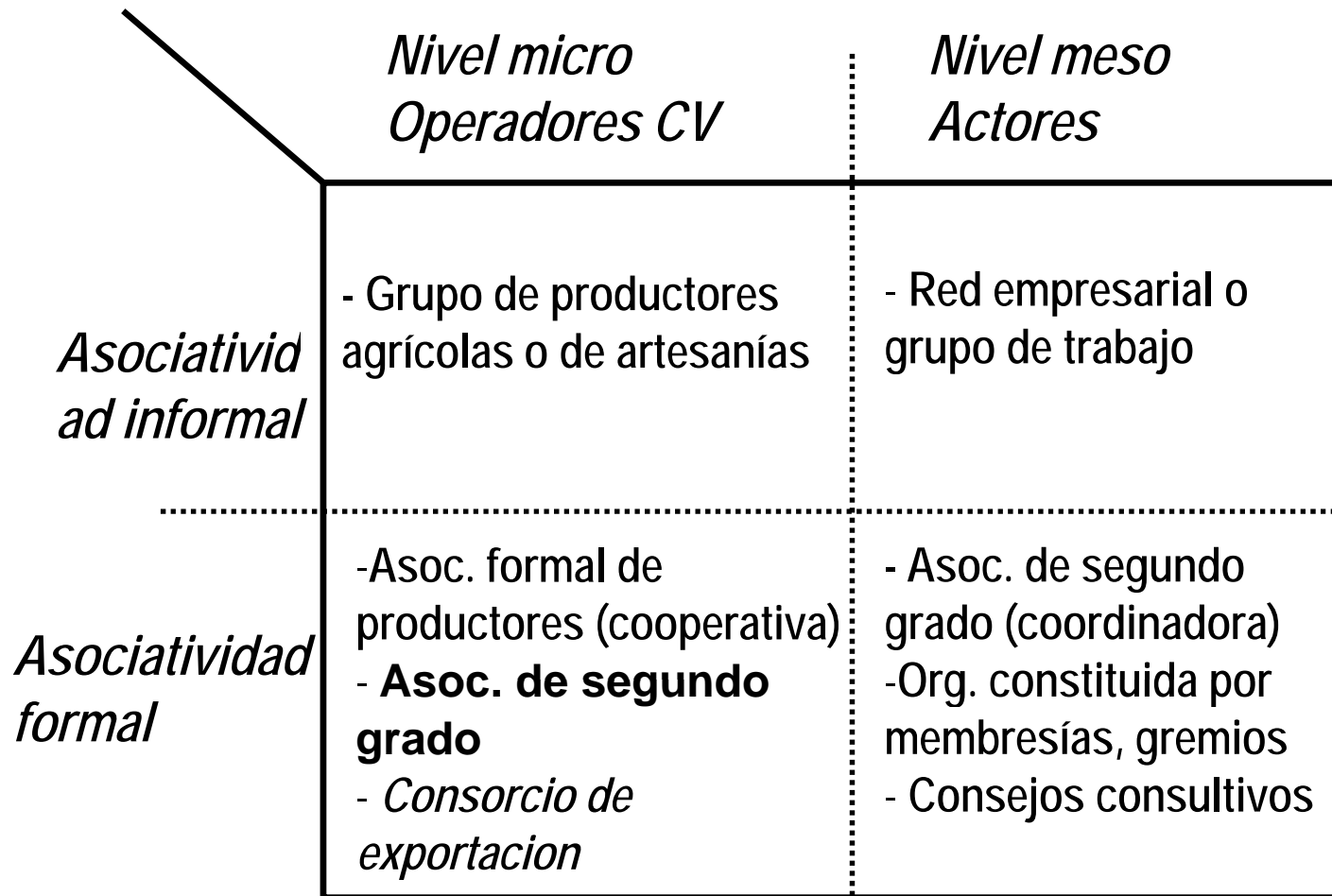
1

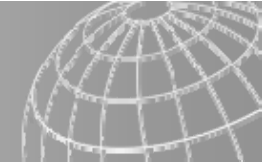




# Tipos de colaboración horizontal

1





**1**

Formas de relacionamiento

**2**

**Algunos ejemplos**

**3**

Fortalecer la asociatividad y las enlaces comerciales

**4**

Condiciones y principios para el desarrollo de alianzas públicas privadas

**5**

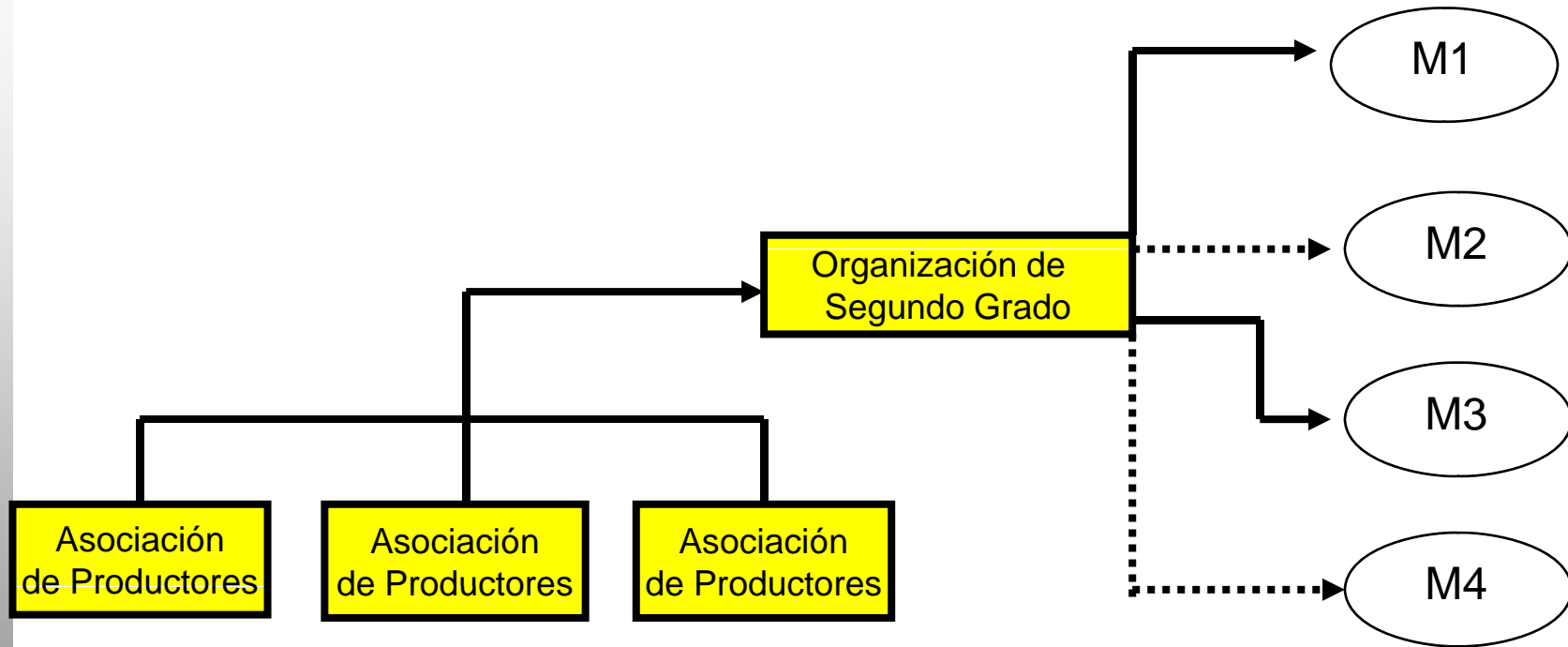
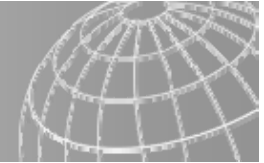
Áreas y tipos de cooperación entre el sector público y empresas privadas

**6**

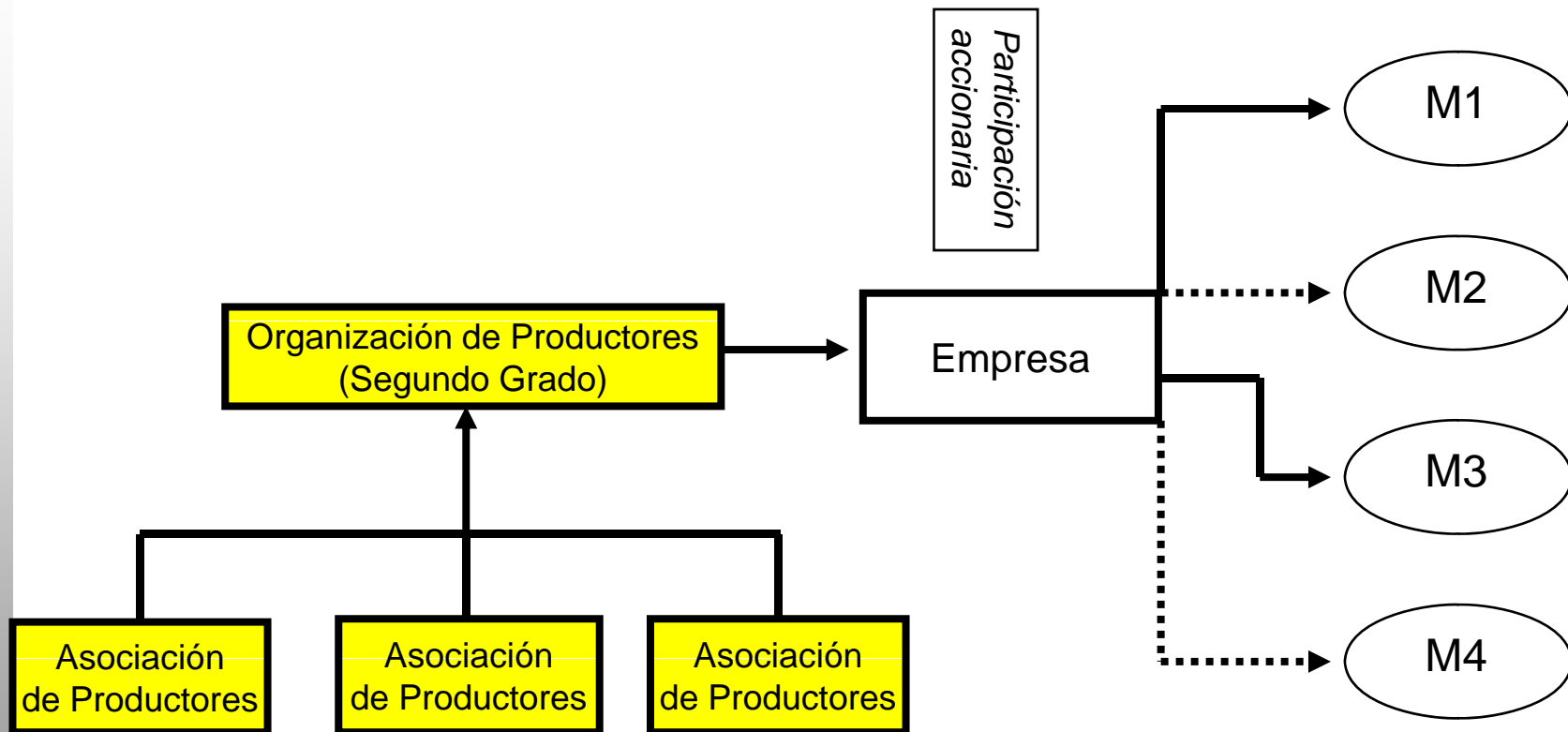
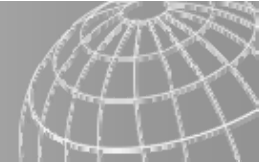
Factores críticos, de éxito e impactos



# Algunos ejemplos



# Algunos ejemplos



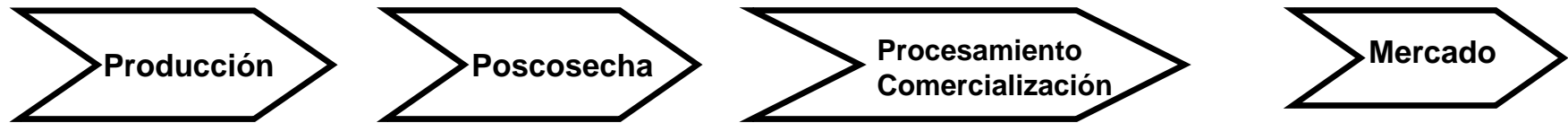
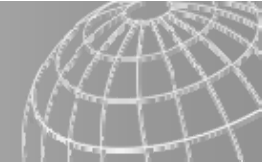
*Ejemplo: Artempo*



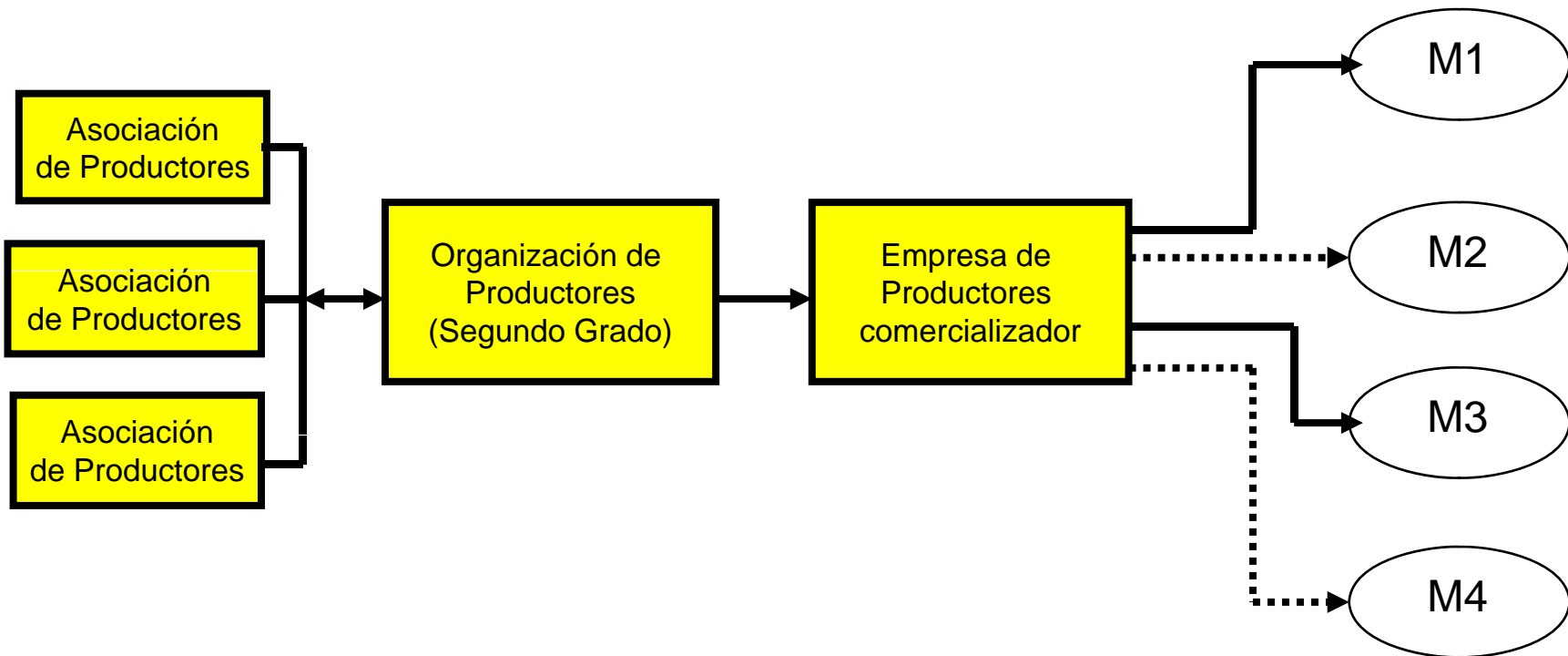
2



# Algunos ejemplos



- 
- 2
- 



*Ejemplo: Erpe Quinoa/Hierbas*





**1**

Formas de relacionamiento

**2**

Algunos ejemplos

**3**

**Fortalecer la asociatividad y los enlaces comerciales**

**4**

Condiciones y principios para el desarrollo de alianzas públicas privadas

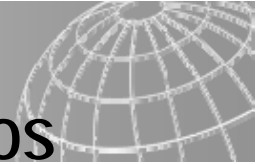
**5**

Áreas y tipos de cooperación entre el sector público y empresas privadas

**6**

Factores críticos, de éxito e impactos



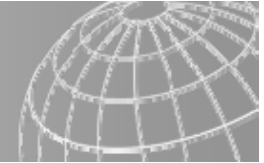


## Tareas principales para fortalecer la asociatividad y los enlaces comerciales

- Intermediar los vínculos comerciales verticales a nivel micro
- Fomentar la colaboración horizontal de los pequeños productores
- Acoplamiento (*business match making*) de negocios a nivel meso, mejorando los contactos comerciales y las oportunidades de ventas de grupos empresariales, o de todo los actores de la cadenas de valor







Dos tipos:

- Entre empresas líderes y sus proveedores  
*buscar empresas, comprobando los requisitos previos, asesorar*

- Facilitar la producción contractual / agricultura por contrato

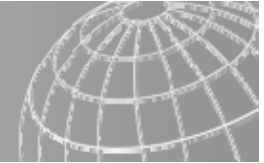
Asesorar sobre modelos de contratos, calificando y empoderando los agricultores, apoyo en acceso a servicios

*No se interviene directamente en los contratos pero se asume un rol de intermediación*

*Los beneficiarios tienen que asumir el rol de comercialización*



3

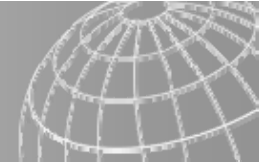


## NIVEL MICRO

- Esta íntimamente ligado a la comercialización de los productos
- Puede estar enfocado a crear grupos informales o apoyar a asociaciones formales
- El apoyo puede implicar:
  - *Determinar oportunidades de mercado,*
  - *Sensibilización a los productores,*
  - *Establecer planes de negocios*
  - *Capacitación y asistencia técnica*
  - *Desarrollo organizacional*
  - *Acceso mercado*
- Las asociaciones de productores deben implementar los procesos de asociatividad y comercialización



3



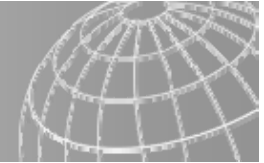
## Instrumentos:

- Facilitar la participación en ferias
- Organizar misiones/delegaciones comerciales a países importadores
- Organizar reuniones compradores/vendedores
- Crear guías comerciales
- Páginas web



3





1

Formas de relacionamiento

2

Algunos ejemplos

3

Fortalecer la asociatividad y las enlaces comerciales

4

**Condiciones y principios para el desarrollo de alianzas públicas privadas**

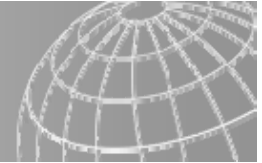
5

Áreas y tipos de cooperación entre el sector público y empresas privadas

6

Factores críticos, de éxito y impactos





## Cooperación entre:

**Facilitadores públicos  
del fomento de CV**



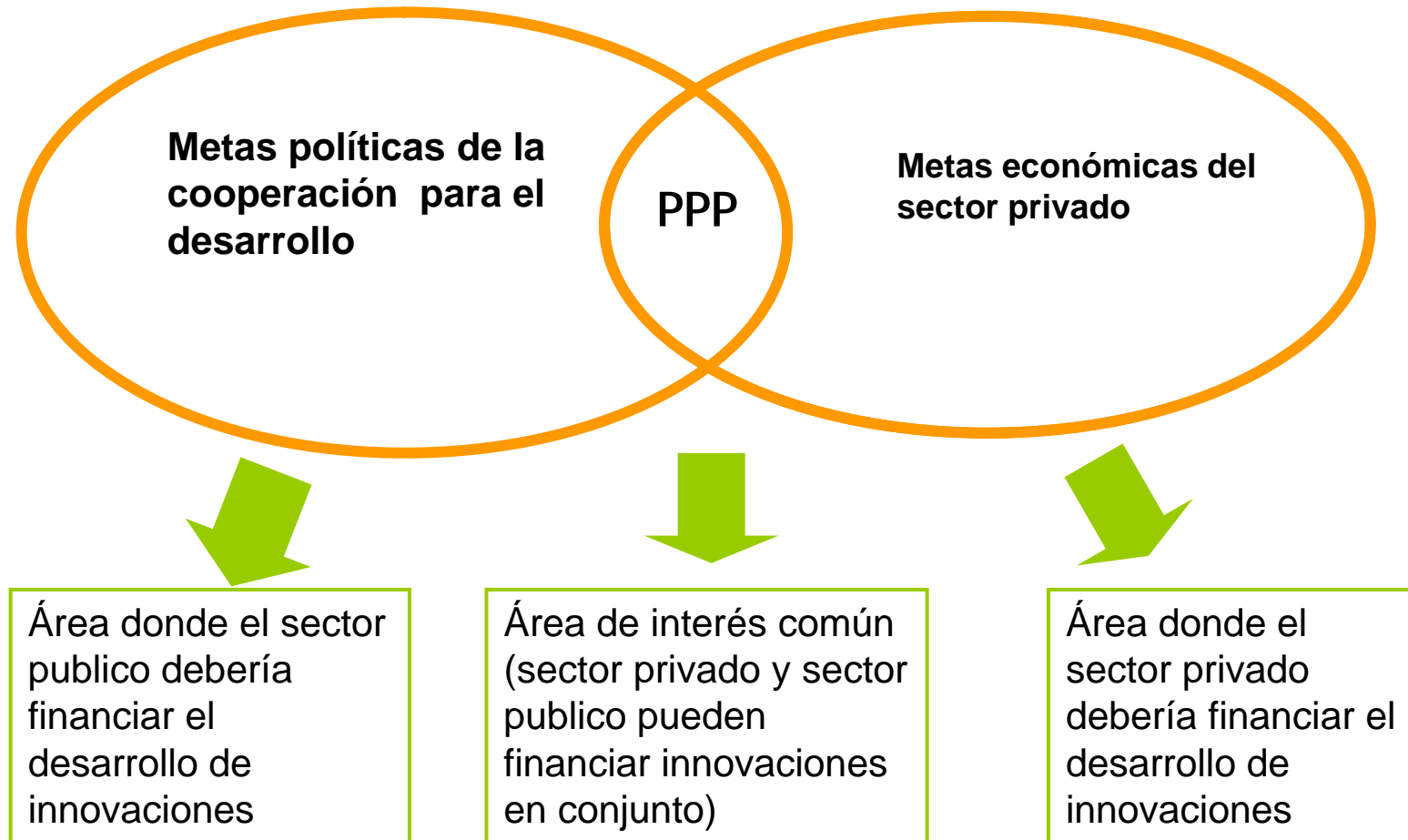
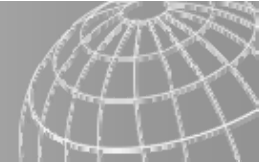
**Empresas privadas**

Como una estrategia que facilita y acelera el desarrollo  
de las CV



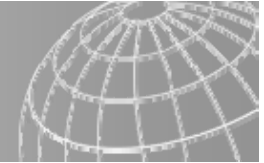
4





4



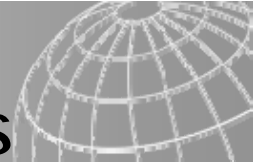


- Entrada a nuevos mercados
- Acceso a proveedores
- Mejorar la calidad de productos

*= más control sobre el proceso de producción de sus proveedores*

- Responsabilidad Social = Imagen Público de la empresa





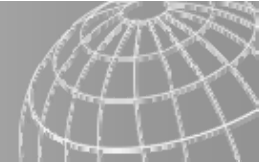
- Existen experiencias positivas de sostenibilidad de propuestas en alianzas con el sector privado
- Estrategia de la cooperación, vinculada con el reconocimiento del sector privado como agente de desarrollo y financiador de programas de desarrollo
- Permite desarrollar una cadena de valor más rápido, especialmente por generar mayor seguridad en el resto de actores
- Mayor cercanía y acceso al conocimiento y potencialidades sobre
  - (a) los mercados y sus requerimientos
  - (b) innovaciones tecnológicas
- Posibilidad de incrementar los recursos en el apoyo al desarrollo de la cadena (tanto privados como otros fondos)
- Más amplia apropiación de los resultados



4





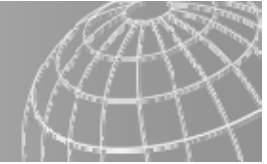


# Principios para el desarrollo de una colaboración con las empresas privadas

- Identificación de un espacio de interés común a todos los potenciales de al cooperación
- Los beneficios esperados de la alianza deben ser superiores a la suma de sus partes y proporcionalmente iguales
- Las alianzas deben generar una situación de ganancia para todos los involucrados (situación ganar – ganar)
- Riesgos deben ser compartidos
- Las contribuciones de cada participante deben ser complementarios y basadas en las fortalezas de cada uno
- Predisposición a participar con iguales posibilidades en los procesos de planificación, implementación y evaluación
- Tener en cuenta la vision empresarial y entender como ambos partes pueden lograr un impacto positivo



4



**1**

Formas de relacionamiento

**2**

Algunos ejemplos

**3**

Fortalecer la asociatividad y los enlaces comerciales

**4**

Condiciones y principios para el desarrollo de alianzas públicas privadas

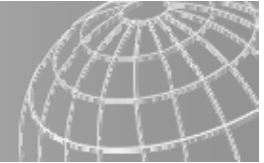
**5**

**Áreas y tipos de cooperación entre el sector público y empresas privadas**

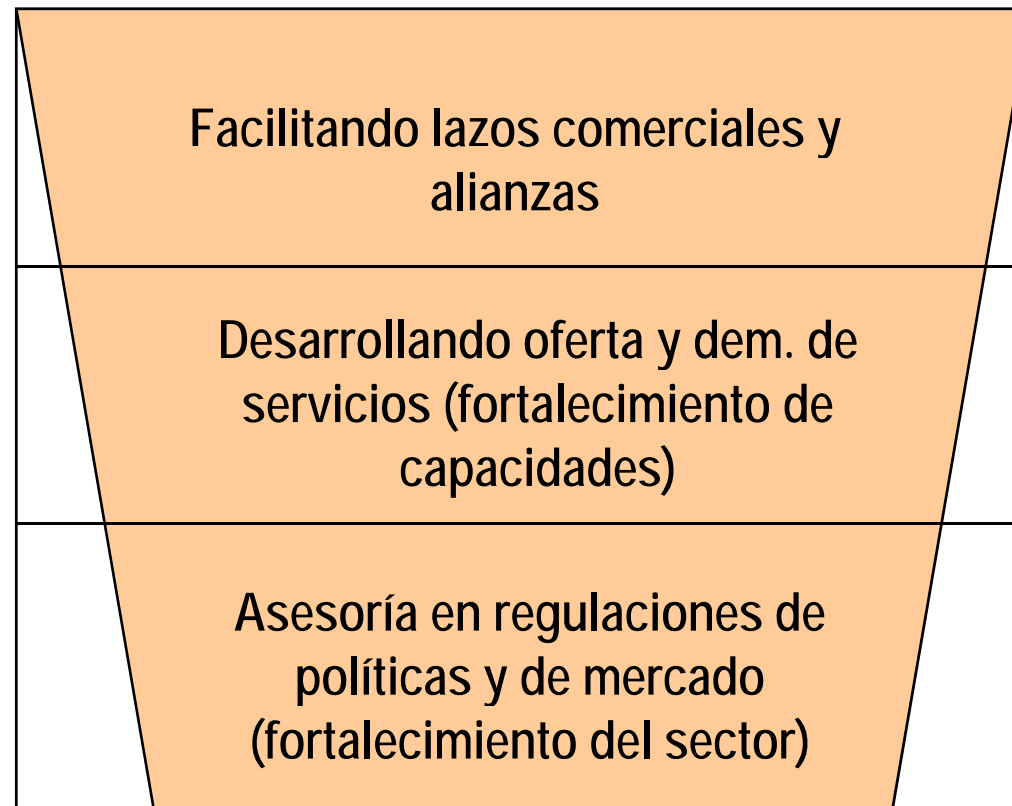
**6**

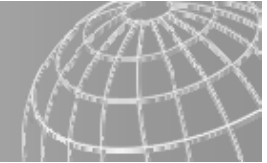
Factores críticos, de éxito y impactos





## Áreas de mayor relevancia para la cooperación con las empresas privadas en el fomento de CV



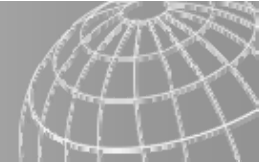


# Diseñando un proyecto de cooperacion publico -privado:



<i>Campos de Acción</i>	<i>Puntos/ Elementos a mejorar</i>
Facilitando lazos comerciales y alianzas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión de calidad (colaborativa)</li> <li>• Mayor volumen de producción</li> <li>• Formación de asociaciones de productores</li> <li>• Mejora en las condiciones de los contratos</li> <li>• Inversión industrial</li> </ul>
Desarrollando oferta y demanda de servicios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejora de la calidad</li> <li>• Productividad</li> <li>• Reducción de costos</li> <li>• Diversificación, innovación del producto</li> <li>• Desarrollo de capacidades</li> </ul>
Asesoría en regulaciones de políticas y de mercado	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejora de la calidad con la introducción de estándares</li> <li>• Reducción de los costos de transacción</li> <li>• Mejora de la seguridad contractual</li> </ul>





# Tipos de colaboración

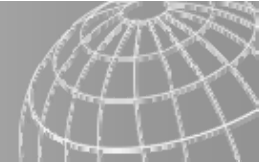
## Puntos de base

- Acuerdo que permite la generación de sinergias e innovación a la CV
- Implica un esfuerzo de ambas partes en tiempo, personal y/o recursos



5





## FORMALIZADOS

- Incluyen obligaciones contractuales
- Acuerdos de cooperación, acuerdos comerciales, PPP
- Con objetivos, metas, plazos y condiciones pre-establecidas y de mediano y largo plazo.
- Generalmente con una inversión cuantificada y evaluada.

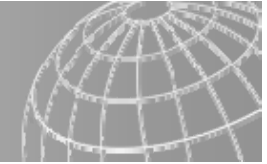
## NO FORMALIZADOS

- Aportes voluntarios
- Intereses comunes no documentados y basados en una relación de confianza
- Intermitentes / coyunturales, hasta de mediano plazo
- Existen inversiones no cuantificadas



5



**1**

Formas de relacionamiento

**2**

Algunos ejemplos

**3**

Fortalecer la asociatividad y los enlaces comerciales

**4**

Condiciones y principios para el desarrollo de alianzas públicas privadas

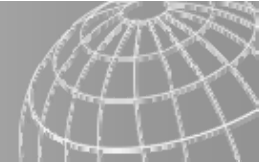
**5**

Áreas y tipos de cooperación entre el sector público y empresas privadas

**6**

Factores críticos, de éxito e impactos





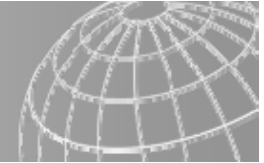
- Complejidad; dependen de la característica de la cadena/ producto.
- Compartir una visión común
- Cultura de cooperación
- Capacidad de liderazgo y gestión empresarial en los socios
- Presiones externas
- Exclusión de opciones de mediano y largo plazo
- Mal uso de la información
- Incumplimiento de acuerdos / contratos
- Derechos de propiedad inseguros (Piratería de producto, dificultad para proteger el know-how )
- Incumplimiento de las regulaciones del mercado

Resultado:

- **Desconfianza**



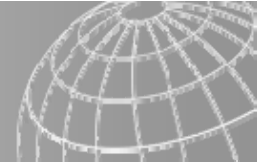




- Existencia de un facilitador / motivador / animador
- Un interés común y situación ganar-ganar
- La orientación al mercado conduce a objetivos claros
- Existencia de servicios de apoyo y eficiencia en su funcionamiento
- Mejor si existe experiencia previa en trabajos conjuntos
- Planificación, implementación y evaluación en cuanto a objetivo, resultados, indicadores y actividades conjunta y concreta
- Enfoque participativo con oportunidad de inclusión de otros actores en la cooperación
- Existencia de políticas y estrategias de apoyo
- Posibilidades de éxito real y visible en relativo corto plazo



6



**GRACIAS POR SU ATENCIÓN**

