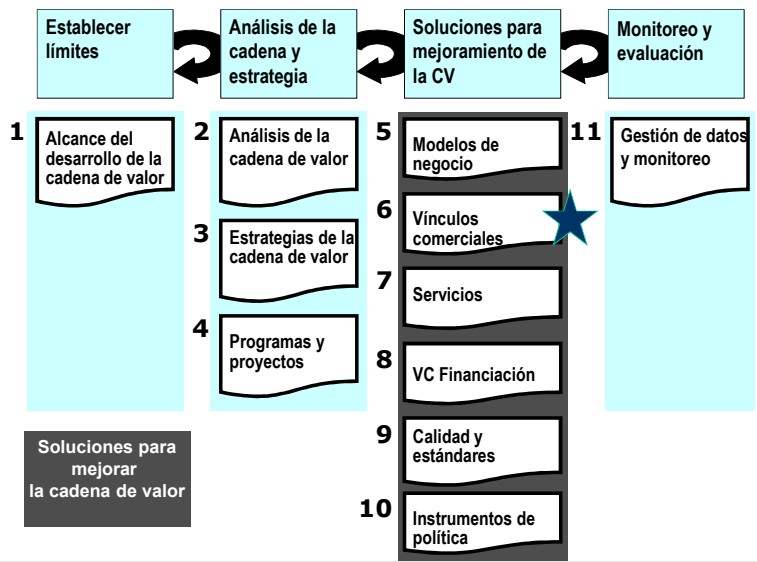


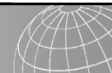


ValueLinks Módulo 6

Vínculos comerciales

ValueLinks 2.0

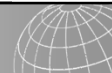




Forjando vínculos de negocio verticales y horizontales

Contenido

- 1** Fomentar los vínculos horizontales - asociaciones y alianzas
- 2** Intermediación de enlaces verticales a nivel micro - contratos
- 3** Conexión (matchmaking) de negocios a nivel meso



Tipos de vínculos comerciales

La coordinación entre los diferentes operadores de cadenas es el núcleo del concepto de cadena de valor

Vínculos comerciales verticales - entre operadores de varias etapas de la cadena de valor

- 1** Especialmente aquellos entre proveedores y compradores
- Colaboración horizontal - entre operadores que trabajan en la misma etapa**
- especialmente importante desde una perspectiva favorable a las personas en situación de vulnerabilidad económica, relacionada con el acceso a los mercados de las mujeres



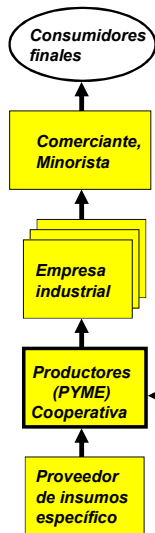
Cooperación informal

Cooperar para lograr ventajas comerciales

1



5



Los agricultores y las microempresas ya no operan de forma independiente → Grupos informales de productores (locales) son pre(cooperativas). Se convierten en la empresa a través de la cual se realizan las transacciones comerciales, e.g. aumento de volumen de productos ofrecidos y transacciones colectivas de venta



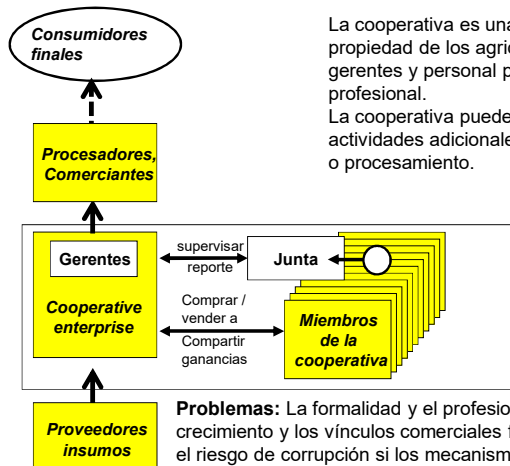
Cooperación formal

Cooperar para construir un negocio de propiedad del agricultor

1



6



La cooperativa es una empresa formal de propiedad de los agricultores, que contrata gerentes y personal para operar de manera profesional. La cooperativa puede crecer y desarrollar actividades adicionales como almacenamiento o procesamiento.

Problemas: La formalidad y el profesionalismo permiten el crecimiento y los vínculos comerciales flexibles, pero existe el riesgo de corrupción si los mecanismos de control no funcionan y la junta permanece en las mismas manos.



Tipos de soluciones cooperativas en cadenas de valor

Solución cooperativa	Situación jurídica	Organización	Asociación partnership
<i>Grupos informales</i>	Informal	Auto-organizado	No partnerships
<i>Grupos de productores guiados por ONG</i>	Informal	Organizado por un socio	Integrado en una empresa social
<i>Grupos de productores contratados por empresas privadas</i>	Grupos informales o cooperativas formales	Auto-organizado, algunas veces con el apoyo del comprador	Socios en acuerdo contractual comercial
<i>Cooperativas formales con empresas colectivas</i>	Formal	Auto-organizado	Flexible

1

7

Ventajas de los enlaces horizontales

Economías de escala y menores costos

- **Economías de escala** en producción, procesamiento, comercialización
- **Compartir recursos** y equipos
- Mejores precios de suministros y mejores precios de venta
- Acceso más fácil a suministros, información y servicios

Modelos de negocio mejorados

- **Acceso a compradores** y capacidad para cumplir con los requisitos del comprador
- Posibilidad de especializarse en actividades comerciales particulares
- Equilibrar diferentes capacidades y competencias dentro de la cooperativa

Compensar el poder del mercado

- **Mejor poder de negociación** con compradores y proveedores

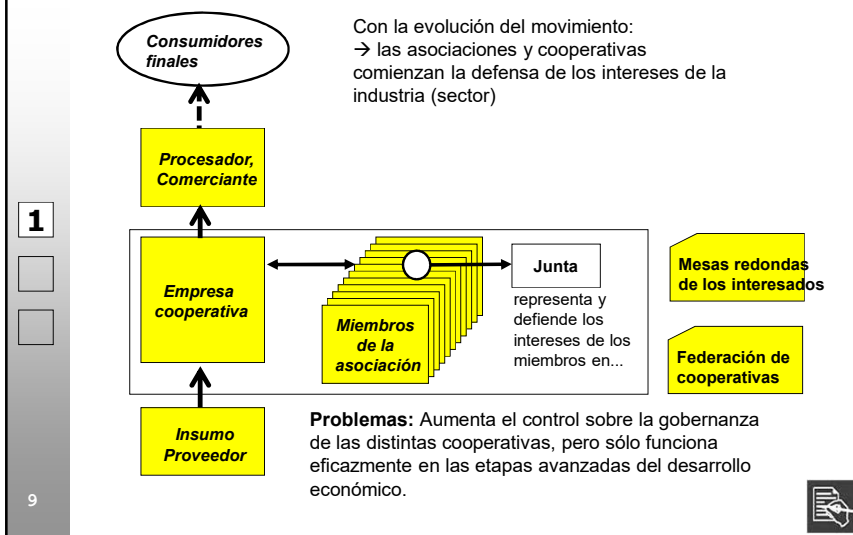
Beneficios sociales

- Intercambio social y aprendizaje
- Reducir la incertidumbre y tranquilizar la toma de decisiones

1

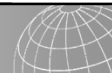
8

Cooperar para ejercer influencia política



Condiciones previas para promover asociaciones

- Principio: Un **beneficio neto de cooperar!**
 - Economías de escala cooperando
 - El éxito real y visible en tiempo relativamente corto
 - Tiene que haber un **requisito claro por parte del comprador**
 - La coherencia con las **estructuras y tradiciones sociales** existentes es importante
 - Los miembros deben tener **intereses comunes**, recursos y necesidades similares
- 1**
- 10



Operaciones comerciales

- Información de mercado y apoyo a la contratación
- Operaciones internas para lograr economías de escala en la compra de insumos y/o en relaciones con los compradores
- Organizar el acceso a los servicios

Capacidad gerencial

- Formación profesional en cuestiones técnicas y de gestión

Desarrollo organizacional y social

- Asesoramiento jurídico para la institucionalización
- Comunicación interna y externa
- Coordinación y networking

1

11



Fomentando vínculos de negocio verticales y horizontales

Contenido

1

Fomentar los vínculos horizontales - asociaciones y alianzas

2

Intermediación de enlaces verticales a nivel micro - contratos

3

Conexión de negocios a nivel meso

12

Diferentes formas de acuerdos contractuales



El nivel de la coordinación aumenta



Producción por contrato/agricultura por contrato

Términos mutuamente acordados (ABS)

Esquemas de outgrower

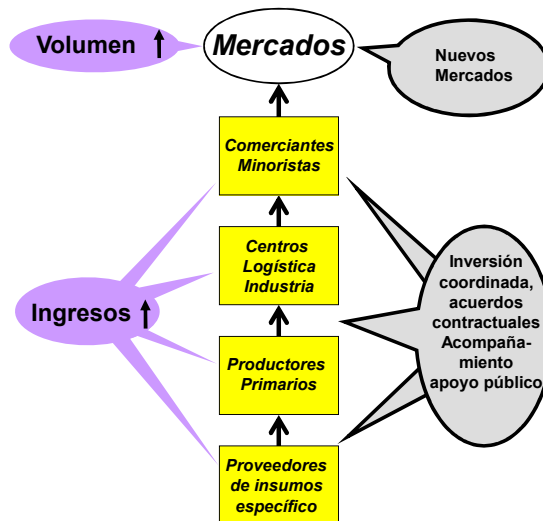
*Colocación regular de pedidos a proveedores/
Acuerdos de proveedores preferidos*

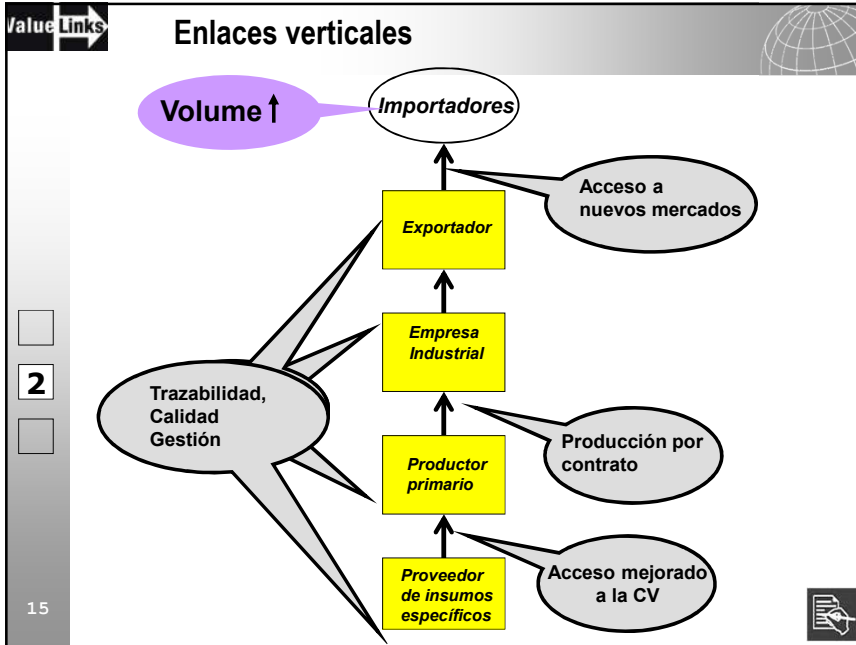
Contratación a plazo

Transacciones a "longitud de brazo"



Conexión y coordinación de los operadores ...





- Value Links** Cooperación entre grandes y pequeñas empresas
- Grandes empresas de cooperación porque...**
- aumenta su flexibilidad y reduce el tiempo para responder a los pedidos
 - reduce sus costos (inventarios más bajos, mejores posibilidades de adaptación a diferentes escalas de producción)
- Pequeñas empresas de cooperación porque...**
- a menudo es su principal comprador
 - proporciona acceso a mercados más grandes y, por lo tanto, facilita el crecimiento (por ejemplo, para la exportación)
 - les permite especializarse en actividades particulares
 - facilita el aprendizaje y el crecimiento
- 16



Fomentando vínculos de negocio verticales y horizontales

Contenido

- 1 Fomentar los vínculos horizontales - asociaciones y alianzas
- 2 Intermediación de enlaces verticales a nivel micro - contratos
- 3 **Conexión de negocios a nivel meso**

Facilitar los vínculos para los grupos empresariales

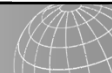
Principales instrumentos para la conexión de negocios

- Facilitar la participación en ferias
- Organización de exposiciones
- Organización de delegaciones empresariales a países importadores
- Organización de reuniones de compradores/vendedores
- Funcionamiento de plataformas electrónicas B2B



¡Desarrollo de capacidades en lugar de hacerlo!

Los facilitadores deben centrarse en desarrollar **servicios de conexión** a través de la mejora de la capacidad de los que normalmente ofrecen estos servicios, a saber, instituciones de mercado como asociaciones empresariales o proveedores de servicios de apoyo público.



Facilitar la participación en ferias

- Joint national booths que comprende Varios Expositores, organizado por una Organización
- Compartir costos entre expositors
- Incrustado en actividades de promoción pre-feria y post-feria



Organización de ferias y exposiciones

- Organización de ferias internacionales
- Organización de exposiciones locales





Delegaciones B2B

- Visitas de importadores clave
- Invitación de compradores a visitar los países de suministro
- Antes/después de las participaciones de la feria



3

Portales Nacionales

- Información sobre productores y comerciantes
- Enlaces a sitios web de miembros
- Suministro de información



- **Los actores de CV están conectados por vínculos comerciales.** Los vínculos verticales son las relaciones comerciales entre los operadores en diferentes etapas del VC; los enlaces horizontales conectan a los operadores en la misma etapa de CV.
- **Mejora de los enlaces verticales:** El tipo correcto de contratación depende de la necesidad de coordinar la cadena de valor. A menudo, las pequeñas empresas sólo pueden integrarse en la CV, si se convierten en socios en un "modelo de negocio inclusivo", como la agricultura por contrato, en el que los compradores tienen acceso fiable a la materia prima y los agricultores tienen acceso a los mercados.
- **Mejora de los vínculos comerciales horizontales:** Es necesaria una cooperación horizontal para superar el problema de las microempresas. La cooperación de los productores primarios les permite un suministro de insumos más eficiente y/o un mejor acceso a los mercados. Los modelos de cooperación van desde grupos informales hasta cooperativas formales. La creación de capacidad incluye el fortalecimiento de su estructura organizativa y gestión .
- Otra solución de CV es el desarrollo de servicios de conexión (business matchmaking) que proporcionarán las organizaciones del sector. Incluyen la organización de ferias y la participación en ferias, delegaciones B2B y portales de información en línea.

