



## ANEXO VI CADENAS GLOBALES DE VALOR

### Justificación

Proyectos exportadores con la modalidad del desarrollo como Cadenas Globales de Valor (CGV) se justifica cuando la empresa decide organizar un negocio de manera integrada con empresas (propias o de terceros) localizadas en el mercado objetivo para dar valor agregado al producto exportado destinado a abastecer el mismo mercado objetivo o terceros mercados.

Las Cadenas Globales de Valor (CGV) no son más que un conjunto de eslabones o el conjunto de actividades necesarias para generar un producto o servicio; desde su concepción hasta la venta final. Puede ser asumida también como un conjunto de eslabones consecutivos de actividades económicas en diferentes países o regiones, que interactúan en una dinámica continua.

Algunos movimientos observados en el comercio internacional justifican este concepto:

- La reducción de las barreras arancelarias al comercio internacional y el cambio tecnológico han favorecido la internacionalización de los procesos de producción.
- Las empresas productoras de materias primas impulsado inversiones transfronterizas cambiando el comercio realizado en condiciones competitivas por un comercio intra-firma.

Además países pequeños como Chile o Bolivia tienen dificultades para conformar cadenas de valor internas proveyéndose de su propia materia prima. Generalmente su valor agregado se corresponde con materias primas con origen de otros países.

En la composición de las exportaciones de Chile los alimentos (entre ellos carnes) son el segundo sector exportador detrás de la minería. Su objetivo es seguir mejorando sus volúmenes y posicionarse entre los países líderes en las exportaciones de alimentos saludables. Su déficit de materias primas agropecuarias, sus tratados de libre comercio con distintos países y sus puertos al pacífico determinan oportunidades para la formación de cadenas globales de valor.

En consecuencia para aquellas empresas que incorporen en su estrategia exportadora producir una parte del producto en el mercado local y luego terminar el producto en el mercado de destino podría resultar una alternativa deseable. Para esto deberá la empresa realizar inversiones propias o buscar una asociación con otra empresa para compartir el negocio y de esa forma terminar el producto que va a ofrecer.

### Objetivos

Terminar de agregar valor al producto tiene varias ventajas que pasan por facilidades en los procesos de manufactura (mano de obra, tecnología), logística en el mercado objetivo y terceros países, costos impositivos, beneficios impositivos y otros, como también algunos inconvenientes que hay que sortear hasta llegar a concretar el nuevo eslabón en el país extranjero.



Los objetivos de este servicio se reconocen como:

Aspectos vinculados a la conformación de una idea-proyecto:

- Mediante inversiones en el país extranjero
- Con el socio en el país de destino.
- 

Aspectos vinculados con un proyecto integral:

- Búsqueda de socio
- Ubicación geográfica
- Calendario de inversiones
- Conformación legal
- Estructura de recursos para su funcionamiento
- 

Aspectos vinculados a la ejecución del proyecto:

Dependiendo de las actividades comprendidas en el proyecto se inician acciones de ejecución de las mismas y contrataciones respectivas.

### **Perfil de empresas**

- La empresa pertenece a uno de los siguientes sectores productivos:
  - Molino de harina de trigo
  - Extrusora de granos de soja
  - Producción de alimentos para la nutrición animal
- La empresa participante habrá realizado el “Diagnóstico de Perfil exportador”.
- La empresa estará incluida en la base de Exportadores de Córdoba.
- La empresa participará del PDE Molinería

### **Metodología**

El servicio comprende que la empresa sea guiada por un Consultor que se ocupe de la elaboración del proyecto de agregado de valor en el exterior y posteriormente pueda ser el coordinador general del proyecto.

### **Etapas**

#### **ETAPA I. CONFORMACION DE LA IDEA-PROYECTO**

Mediante la información proporcionada en estudios previos, experiencia y exploración de mercados se construye la idea central inicial para luego conformar el proyecto de cadena global de valor.

La empresa en esta primera etapa establece objetivos concretos sobre lo que pretende lograr bajo este formato. Se trata de justificar el modelo general que permite empezar con los primeros contactos, las necesidades institucionales y el desarrollo necesario.



## **ETAPA II. PROYECTO INTEGRAL DE CADENA GLOBAL DE VALOR**

En este período se activan las redes de contactos, los servicios en mercado externo, las bases de información, programación de viajes y otros necesarios para completar el proyecto de forma integral. Deberá contener al menos los siguientes tópicos de información:

- Búsqueda de socio
- Ubicación geográfica
- Calendario de inversiones
- Conformación legal
- Estructura de recursos para su funcionamiento

## **ETAPA III. EJECUCION DEL PROYECTO**

El Proyecto terminado en la etapa anterior comienza a ejecutarse según la planificación determinada.

### **Perfil del profesional**

El comercial seleccionado por las empresas del grupo deberá contar con experiencia comercial en el mercado y conocimientos de comercio exterior, dominio de herramientas de dinámicas de grupo, conocer del producto específico a comercializar como todas las características de idoneidad y actitud de trabajo.

Para la Etapa I y II de este servicio deberá estar involucrado un director o responsable principal de la empresa por todos los aspectos que involucran al proyecto los cuales hemos mencionado anteriormente. Un consultor del programa podrá acompañar a la empresa como guía y será quien pueda relacionar la información de los organismos intervinientes con el responsable de la empresa local y la del país de destino.

En la Etapa III, según el proyecto elaborado, la empresa puede definir quién será el profesional o profesionales que trabajen en aspectos operativos del proyecto.

### **Entregables**

Etapa I: Idea-proyecto. Se conforma un anteproyecto de desarrollo de cadena global de valor.

Etapa II: Proyecto integral terminado.

Etapa III: Según actividades planificadas y profesionales que intervienen.

### **Plazo de ejecución**

El plazo para la ejecución de las etapas identificadas generalmente estará relacionado al alcance del proyecto y sus objetivos.