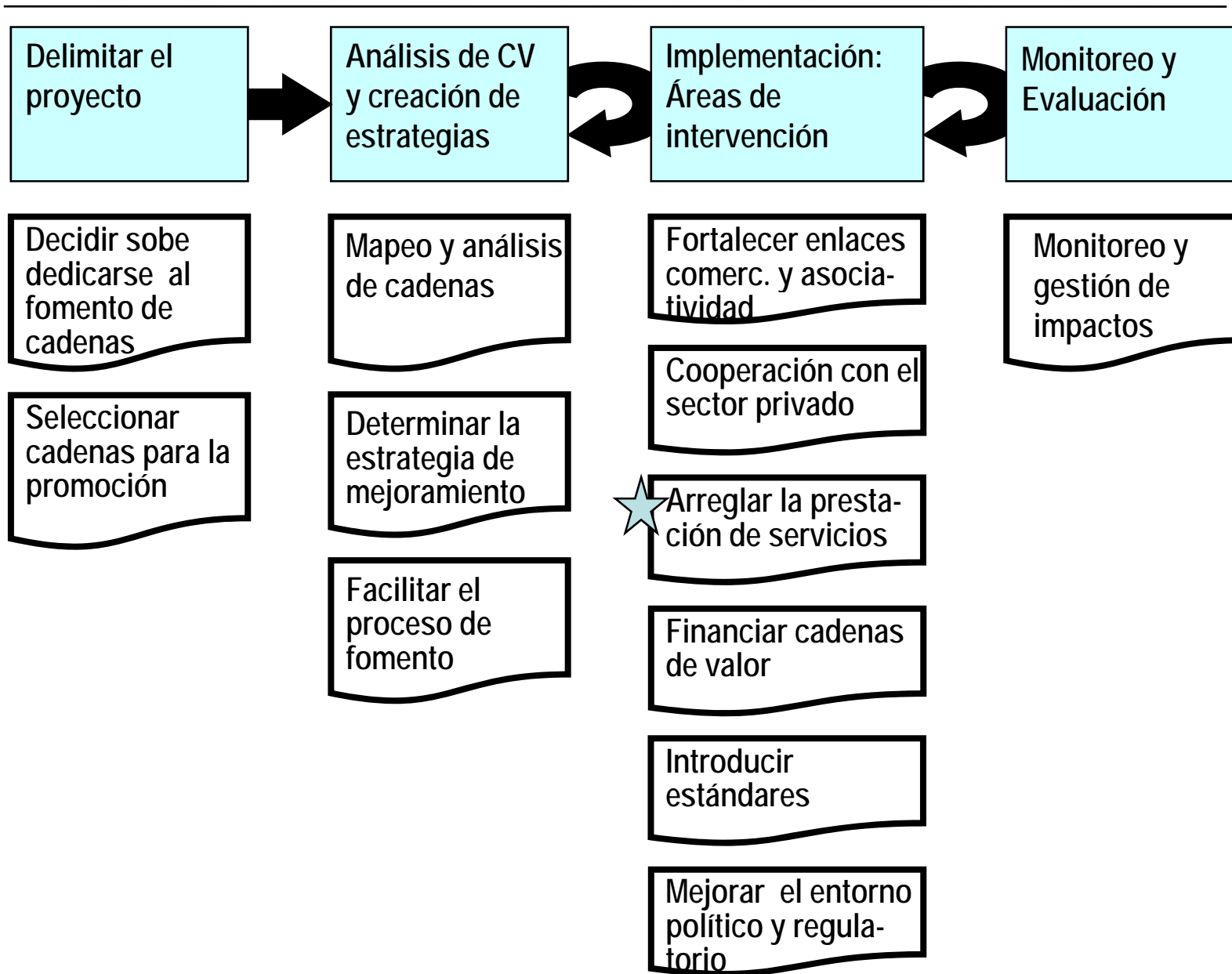
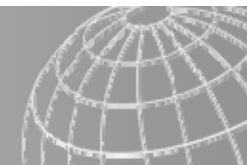


Módulo 7

Arreglos para la prestación de servicios en cadenas de valor





-
-
-



Fortaleciendo los Servicios de Cadenas de Valor

Contenido

1

Servicios en Cadenas de Valor

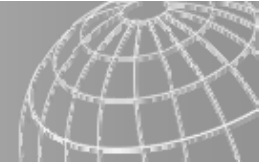
2

Análisis de necesidades de servicios y mercados de servicios

3

Intervenciones para fortalecer sistemas de servicios en cadenas





Modelo conceptual de un sistema de servicios

1

**PROVEEDORES
DE SERVICIOS**

**AREGLOS PARA LA
PROVISION DE SERVICIOS**

**CLIENTES DE
SERVICIOS**

**Otros actores
financiando y
regulando**



Diferentes categorías de servicios en cadenas de valor y de proveedores de servicios



Servicios operacionales

Servicios para producción y comercialización para las cadenas de valor prestados por terceros(nivel micro)

Servicios de apoyo

Servicios de bienes colectivos que benefician la comunidad de la cadena en conjunto, a menudo requerido para la promoción de la cadena (nivel meso)

Servicios genéricos del negocio

Independiente de la cadena de valor, usada por una amplia gama de clientes que funcionan en un mercado final diferente

1

Proveedores privados de servicios

empresas individuales o asociaciones de negocio, entregan servicios operacionales y/o de apoyo contra pago,

Proveedores públicos de servicios

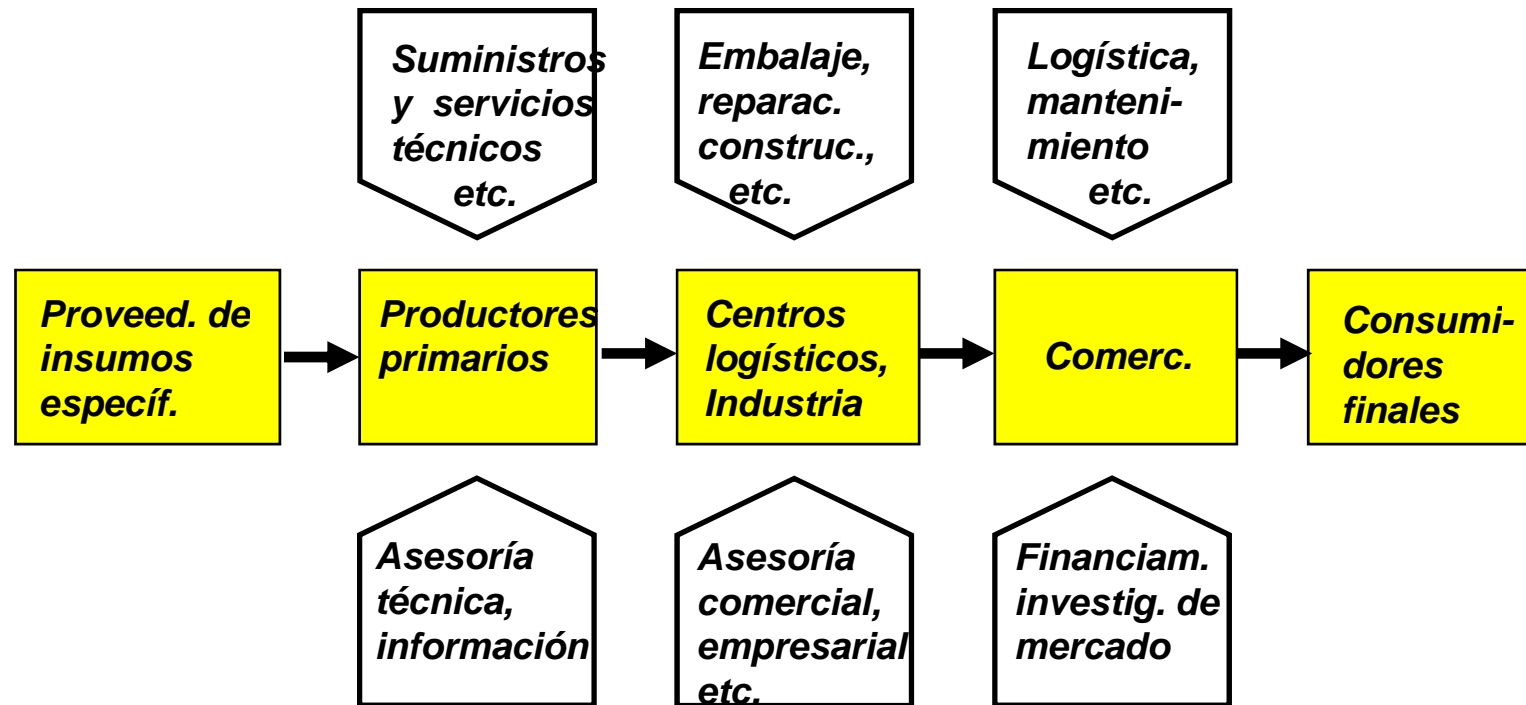
Agencias públicas o gubernamentales que proporcionan los servicios de apoyo en el interés público

Arreglos de servicios

Los roles y reglas de los partidos involucrados en un sistema de servicios, demanda, oferta, entrega, pago, supervisión



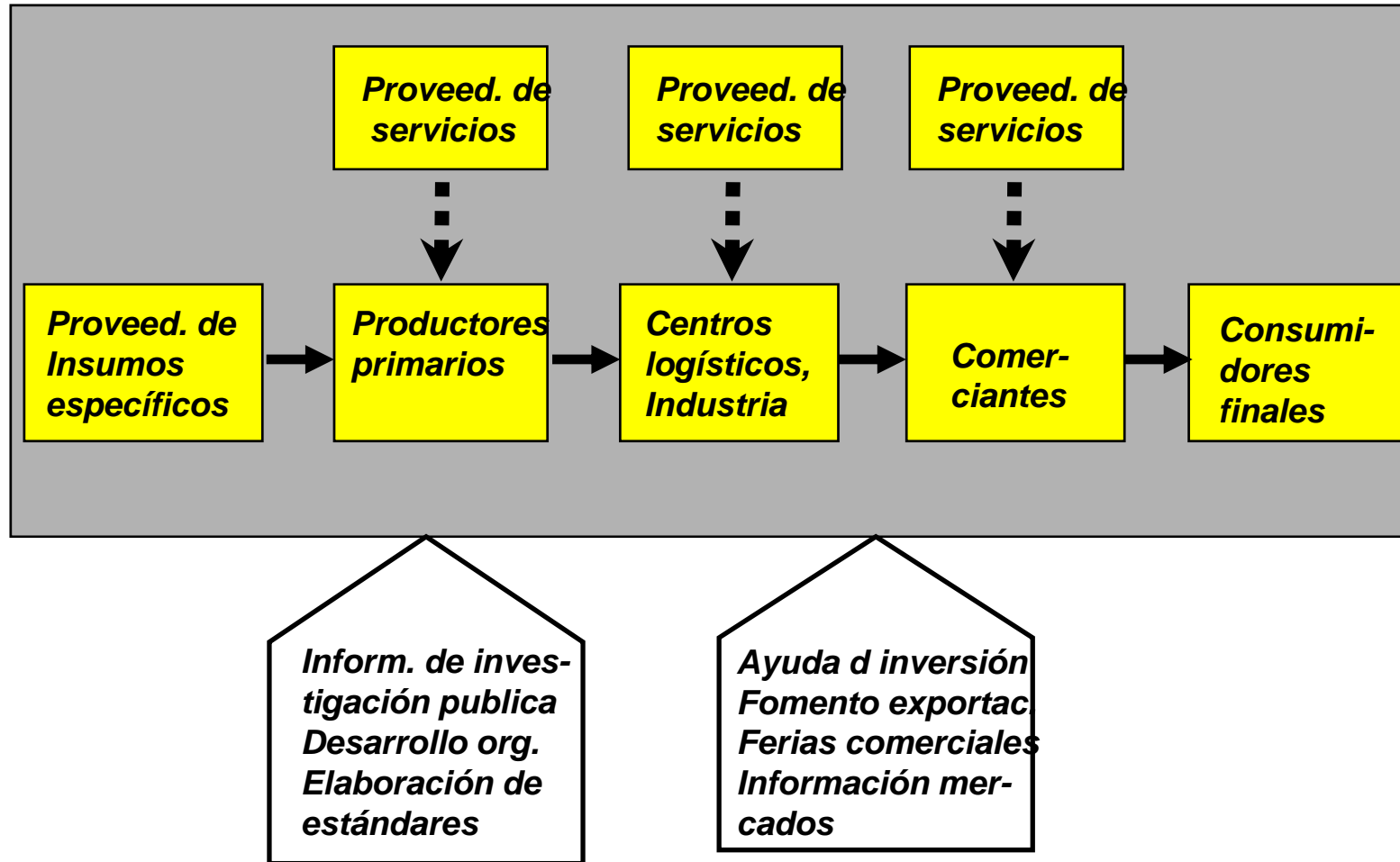
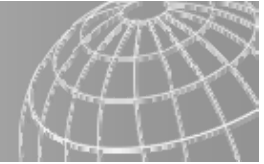
Los operadores de la cadena necesitan servicios operacionales para realizar sus tareas:



Con la creciente sofisticación de la CV, se requieren más y mejores servicios



Servicios de apoyo (nivel meso)



1





Mercados de servicios privados

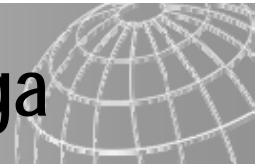
Los proveedores privados (especializados) de servicios de desarrollo económico y servicios financieros venden sus servicios a clientes, contra **pago inmediato**.

1

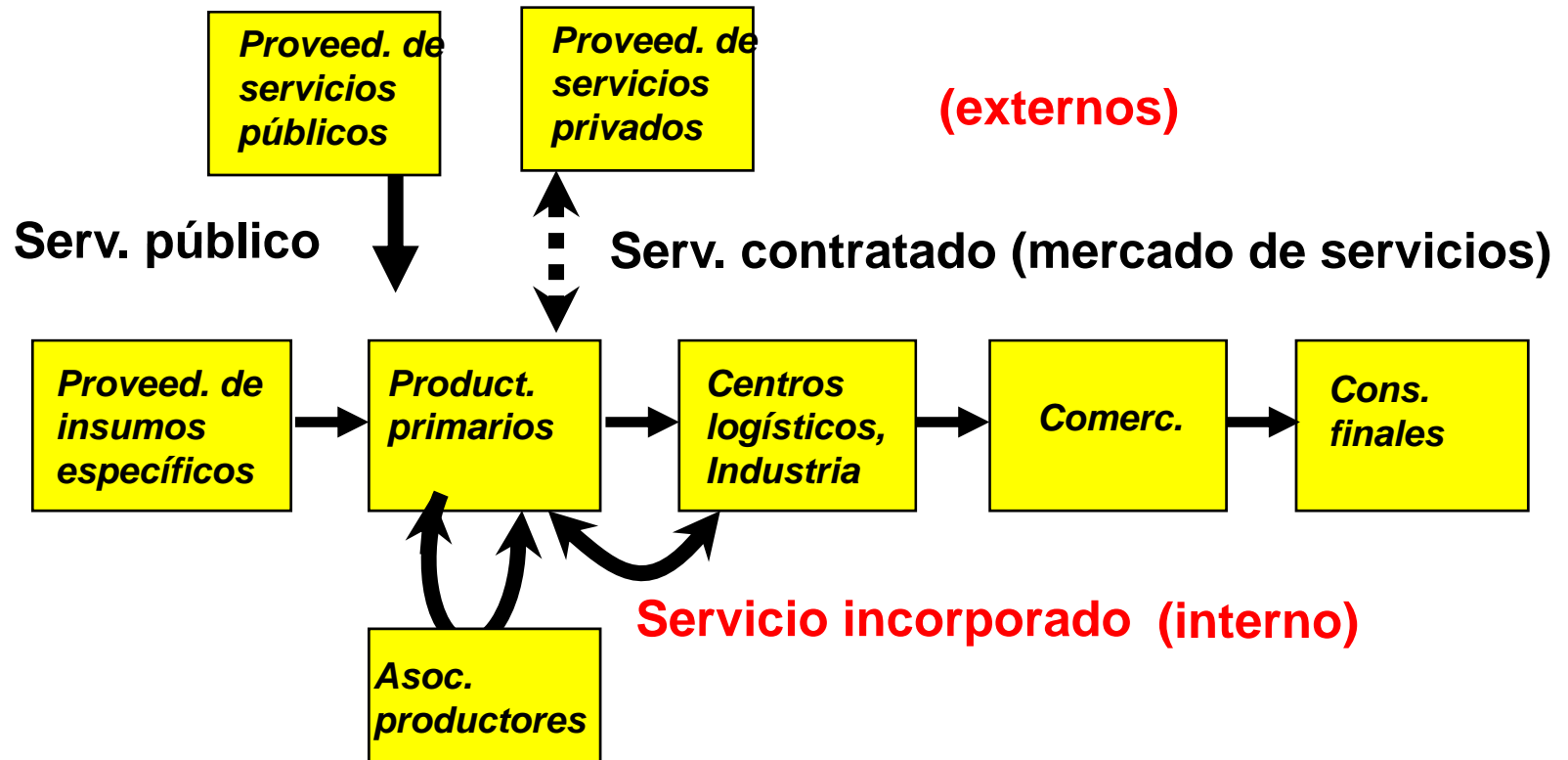
Acuerdos de servicios incorporados

Proveedores de servicios incorporados entregan servicios en combinación con otras transacciones comerciales (ventas de productos, préstamos, etc.). El servicio se financia como **parte de la otra transacción**.



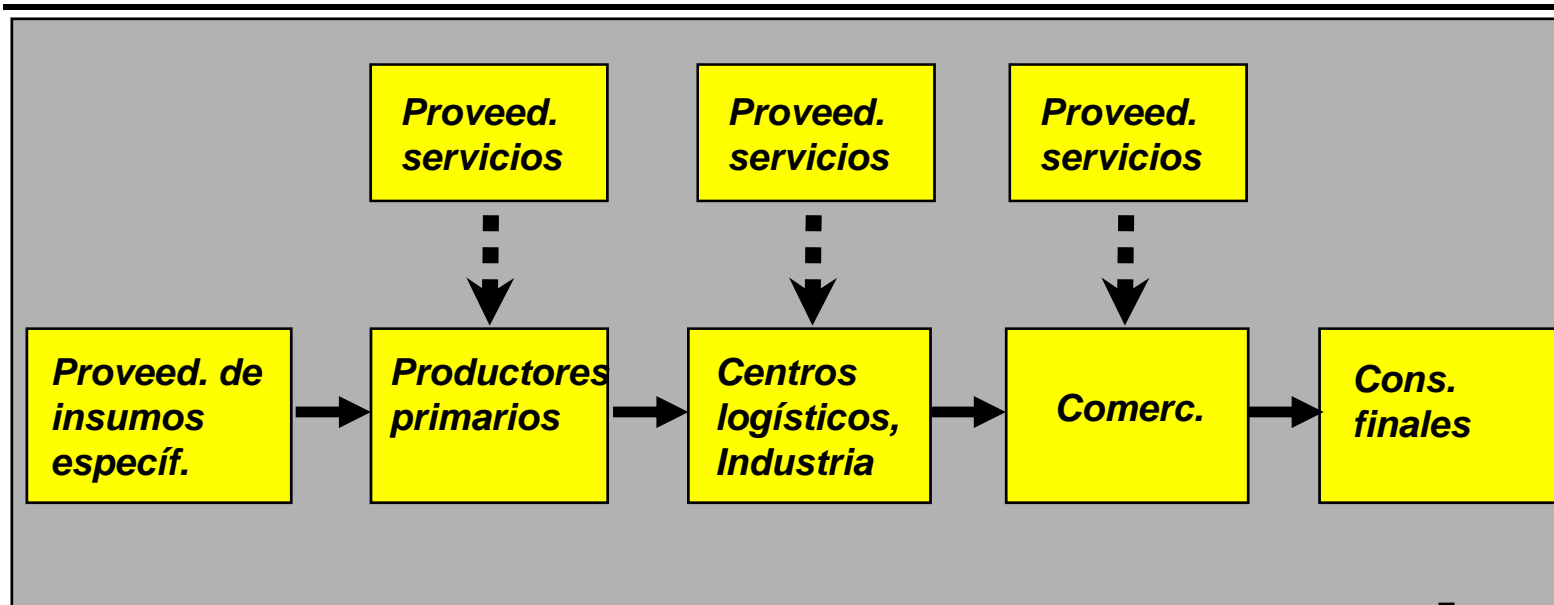


Dos modelos de entrega (nivel micro)



1





Cuotas de miembros

tazas?

Impuestos

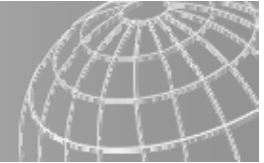
Asociaciones
Cámaras
Gremios

Proveed. Serv'.
Públicos (p.e:
Investigación)

Consejos
sectoriales

↑ Impuestos





Fortaleciendo los Servicios de Cadenas de Valor

Contenido

1

Servicios en Cadenas de Valor

2

Análisis de necesidades y mercados de servicios

3

Intervenciones para fortalecer sistemas de servicios en cadenas





Pregunta principal

¿Están disponibles para los actores de la CV los servicios requeridos en todos los eslabones?

– a precios razonables

– con la calidad aceptable?



2

Están disponibles los servicios requeridos de PYMEs?





Necesidades de servicios en una situación dada

¿Qué servicios deben ser mejorados o agregados para reducir los costos de producción, reducir costos de transacción y mejorar la calidad del producto?



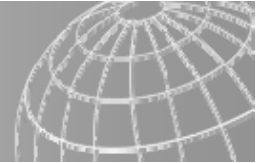
2

***Necesidades de servicios para la promoción de la cadena
(basado en la estrategia y visión de la cadena)***

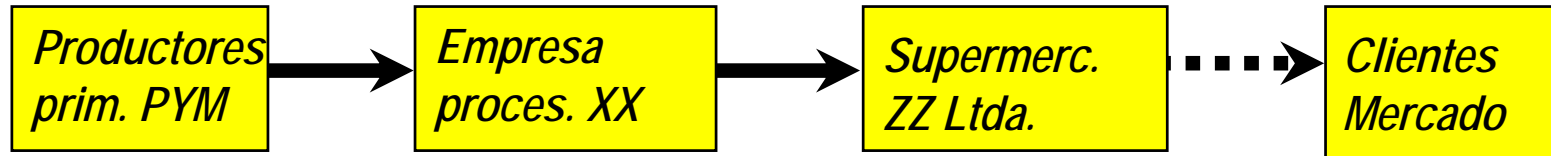


¿Qué servicios o grupo de servicios se necesita para innovar y diversificar productos, y introducir nuevas tecnologías, nuevos procesos?





Identificar grupos de actores en una cadena específica



Cuadro representativo de la demanda de servicio

<i>Grupos de actores</i>	<i>Demanda de servicios</i>	<i>Caract. de los serv. requeridos</i>	<i>Capac. de pago</i>
	<ul style="list-style-type: none"> - Tecnología - - Información -Capacidades 	<ul style="list-style-type: none"> - Calidad: nivel de calidad - Frecuencia: necesidad continua / inicial o temporal - Importancia: indispensable / opcional -..... 	





Cuadro de la oferta de servicios

<i>Demanda de Servicios</i>	<i>Servicios actuales (públicos y privados)</i>	<i>Caracterización de los servicios actuales</i>	<i>Brecha de servicios (no existe oferta hacia demanda específica)</i>
		<ul style="list-style-type: none"> -Calidad - Precio -Condiciones de pago / transacciones - Disponibilidad - Elección de proveedores - Ofertas alternativas de servicios (incl. gratis) - Fortalezas y debilidades de los proveedores de servicios 	



Fomento de la cadena y necesidades de servicios operacionales y de apoyo relacionados



Estrategia de fomento	Servicios requeridos
Identificación de nuevos mercados	Inteligencia de Mercado, Consultoría de gestión empresarial, Información y comunicación (servicio de TCI)
Innovación de producto	Investigación y desarrollo de la tecnología Suministro de insumos técnicos y equipamiento Asesoramiento técnico y capacitación Servicio de asistencia técnica
Innovación de proceso para reducir costos y/o mejorar calidad	
Manejo de calidad y aseguramiento	Asesoramiento en gestión de sistemas de calidad, certificación de producto y de procesos
Expansión de capacidad productiva	Financiamiento de servicio: Nuevas líneas de crédito
Organización de productores	Asesoramiento en desarrollo organizacional



2





Problemas generales

- Oferta de servicios no esta conocida
- Suministro de servicios no acompaña el desarrollo del mercado, baja calidad y capacidad
- Los servicios gratuitos y subsidiados impiden el desarrollo de un mercado de servicios privados



2

Problemas de los actores más débiles del mercado



- Demanda de servicio es débil y fragmentado
- No hay disponibilidad de servicios de bajo costo
- Capacidad limitada para pagar en efectivo por los servicios





Problemas de suministro de servicios públicos

- Sub-suministro general
- Problemas de calidad
- Problema de capacidad de proveedores de servicios
- Falta de responsabilidad frente a los clientes privados
- Predisposición en contra de actores débiles
- Política, ofertas de servicios y formas de entrega inconsistentes (oferta muchas veces no orientada a la demanda)
- Imagen de baja eficiencia



2





Fortaleciendo los Servicios de Cadenas de Valor

Contenido

1

Servicios en Cadenas de Valor

2

Análisis de necesidades de servicios y mercados de servicios

3

Intervenciones para fortalecer sistemas de servicios en cadenas





El desafío

Mejorar la calidad y la disponibilidad de los servicios para los pequeños productores, a la vez que se mantiene la viabilidad financiera del suministro de servicios y sin desplazar a los proveedores de servicios privados.

3

Principio básico

Se debería pagar por los servicios comerciales consumidos privadamente, para evitar distorsiones del mercado y asegurar la viabilidad.





Facilitando los acuerdos de servicios operacionales

Articulación de la demanda

Organización del arreglo del servicio

Fortalecimiento la oferta de servicios

3

Creando y facilitando mercados para servicios operacionales contratados

Fomento de asociatividad para articular demanda

Vinculando proveedores de servicios con mercados

Privatización de servicios públicos

Fortalecimiento de proveedores de servicios





Facilitando los acuerdos de servicios incorporados

Utiliza relación comercial existente entre demanda y oferta

Relacionado con empresas importantes en la cadena como proveedores de insumos, bancos, procesadores, etc.

Tipos de servicios incorporados

3

a) Fuente de entradas y equipamiento

- Servicios proporcionados por distribuidores a productores o pequeñas empresas

b) Venta de productos

- Servicios proporcionados por proveedores profesionales a los productores o a empresas pequeñas, y pagados por los compradores de productos
- Servicios de financiamiento (crédito del inventario) basado en recibos de almacén.
- Servicio proporcionado por compradores como parte de una producción contractual

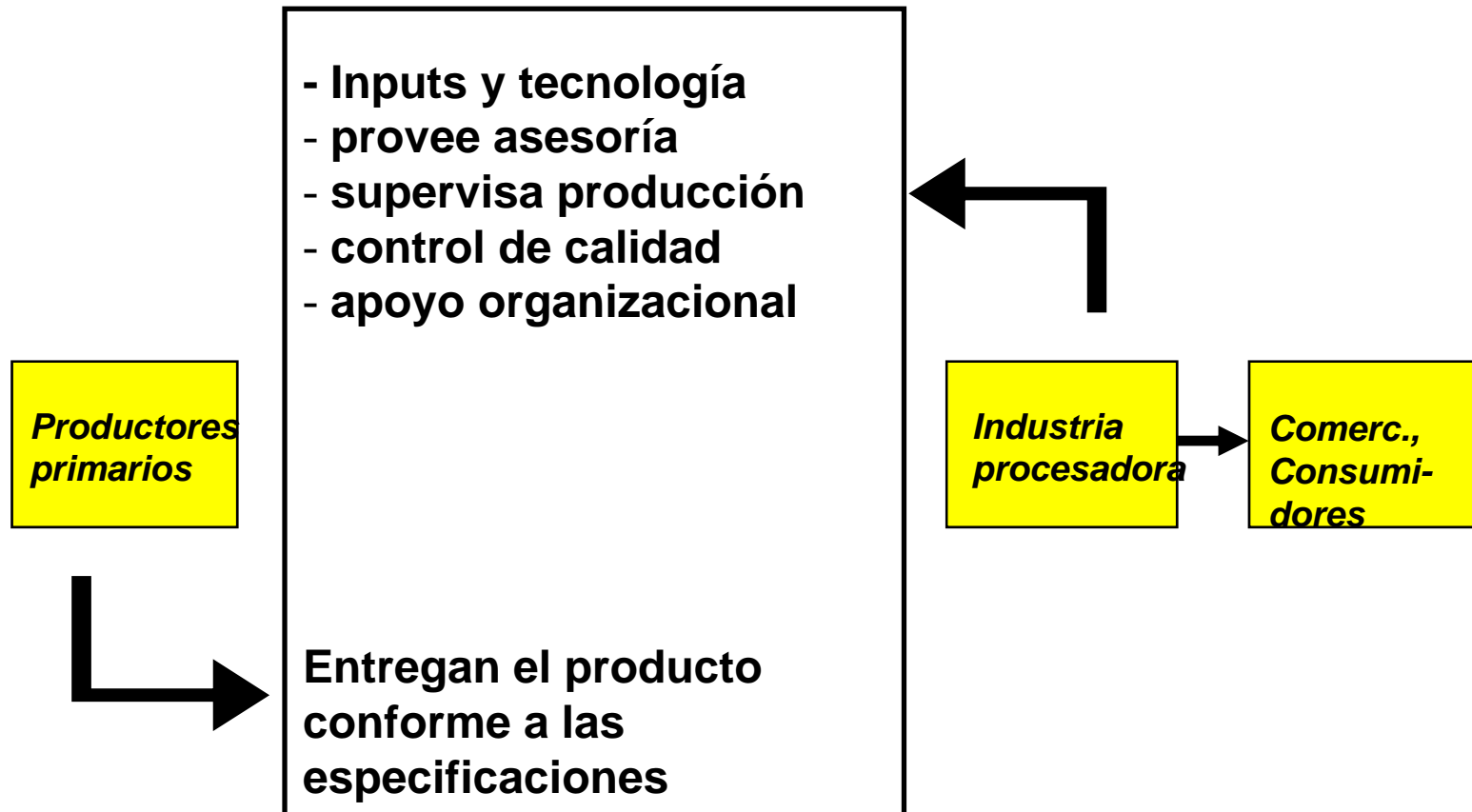
c) Préstamos

- Servicios proveído por proveedores profesionales y financiado como parte de un préstamo (vinculado a un arreglo financiero)





3

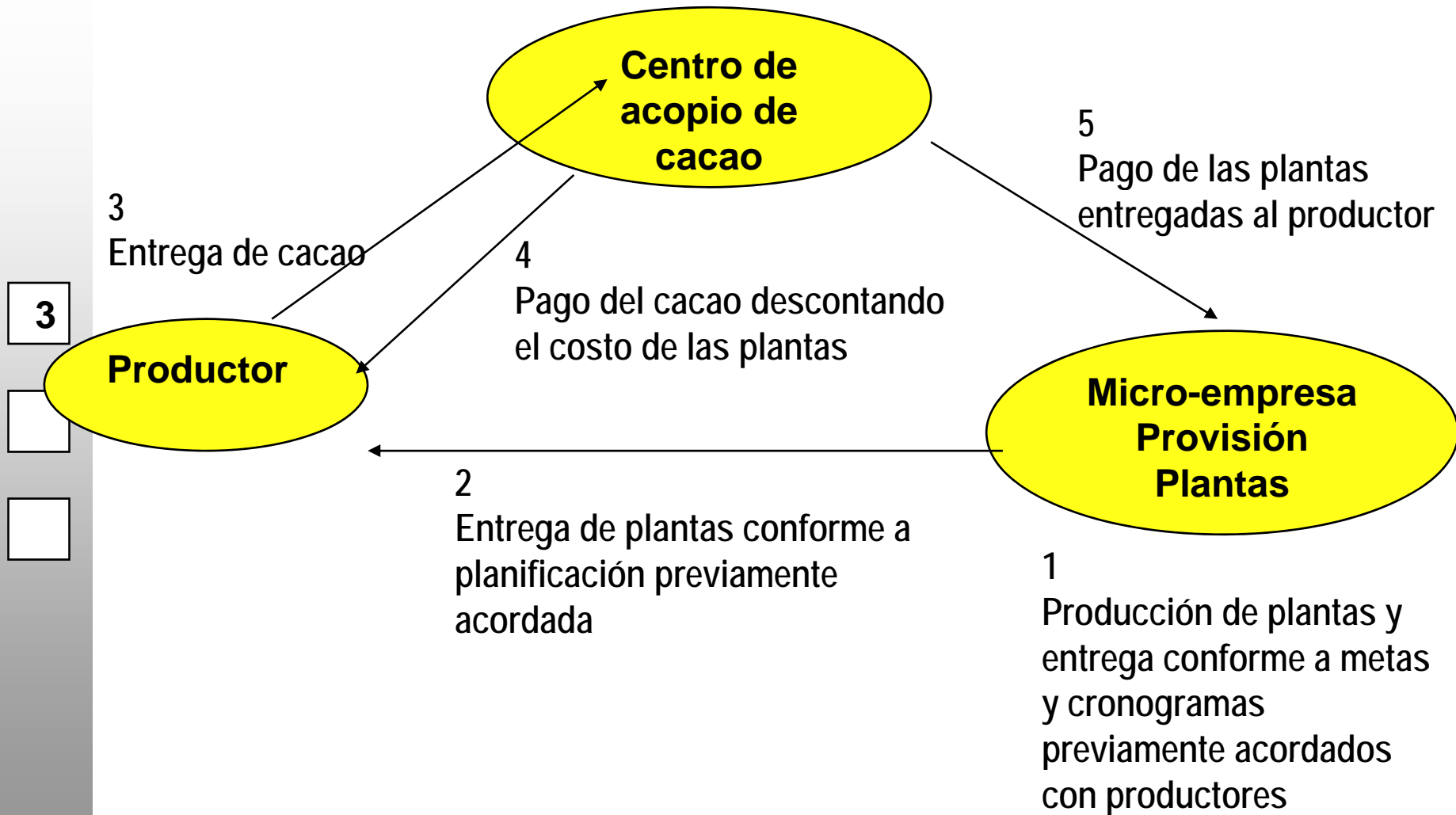


Apoyando la provisión de servicios de asociaciones de negocio y sus miembros

- **Creando y fortaleciendo arreglos de servicios para miembros (desarrollo organizacional, gestión financiero e personal, etc.)**
- **Mejoramiento de la oferta de servicios (capacitación, asistencia técnica, provisión de insumos)**

3





3

Apoyando la reforma del suministro de servicios públicos (nivel micro)

- **Redefiniendo las funciones del gobierno separando claramente los servicios privados y públicos de buena calidad**
- **Tecnología competitiva y fondos para asistencia técnica, accesible para una gama de proveedores de servicios privados y públicos**

3



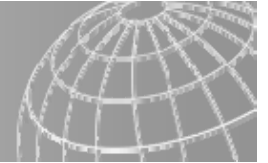


Creando y fortaleciendo el suministro de servicios públicos (nivel meso)

- **Fortaleciendo las actitudes y capacidades de servicios de organismos públicos (p. ej. asistencia técnica)**
- **Interconexión horizontal entre los proveedores de servicios**
- **Fortaleciendo Centros de Desarrollo Agrícola**

3





Gracias por su atención

