
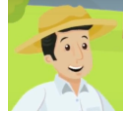


Tema 2: La cadena de valor y el modelo de negocio






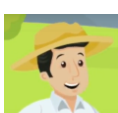
Subtema 1: Conociendo la cadena de valor	
	Exporberto se encuentra muy emocionado. Acaba de decidir que quiere dedicarse de lleno al biocomercio, una gran oportunidad en un país que tiene tanto para ofrecerle al mundo como es el Perú.
	¡Aló! ¡Hola, Pedrito! ¿Cómo estás? ¿Cómo te fue en PROMPERÚ?
	Exporberto, amigo, llamaba para contarte que me fue de maravilla. ¡PROMPERÚ está en todas!
	¡Sí!, y Daniel es un gran maestro. Sabe perfectamente qué decir y qué hacer en situaciones como ésta.
	¡Así es, amigo! Y ya que hablamos de esto, tengo una propuesta que hacerte.
	Soy todo oídos.
	Me quedé pensando en la idea que me diste acerca de exportar quinua y ya que ambos somos nuevos en el negocio, ¿qué te parece si iniciamos esta aventura juntos?
	Faltaba más amigo. Por supuesto que me interesa. Bien dicen que dos cabezas funcionan mejor que una, y ya que recién empezaremos a incursionar en el biocomercio, vamos a necesitar todas las ideas posibles.
	¡Esa es la actitud, Exporberto! ¡Seremos socios entonces!
	¡Así es, socio! Verás que nos irá de maravilla. Y creo saber por dónde empezar.
	¿Qué piensas hacer?

	<p>Pues ir y aprender todo lo que se necesite sobre el biocomercio para poder aplicarlo a la quinua y así no dejemos ningún cabo suelto, y aseguremos el éxito de nuestro emprendimiento.</p>
	<p>¡Así se habla! Yo mientras tanto visitaré a unos proveedores de los que me hablaron en Ayacucho para contarles la buena noticia. Porque aquí, ganamos todos.</p>
	<p>¡Excelente, Pedrito! Entonces, mantengámonos en contacto.</p>
	<p>Más tarde...</p>
	<p>Seguro que hay mucho por hacer, por eso creo que lo mejor será iniciar esta nueva aventura en PROMPERÚ. Seguramente Daniel podrá ayudarme.</p>
	<p>¡Hola, Exporberto! ¡Qué bueno tenerte por acá nuevamente!</p>
	<p>¡Caramba, Daniel, debes de estar aburrido de verme por acá!</p>
	<p>¡Nada que ver, amigo! En PROMPERÚ estamos más que felices de poder ayudar a emprendedores como tú, a dejar el nombre del Perú muy en alto en el extranjero. ¿Qué puedo hacer por ti?</p>
	<p>¿Recuerdas que Pedrito te pidió información sobre biocomercio? Recordarás también que te habló acerca de exportar productos derivados de la quinua. Pues bien, ahora somos socios, y estaremos juntos en esta aventura.</p>
	<p>¡Qué buena noticia, Exporberto! Estoy seguro que les irá muy bien. Ambos son talentosos y pueden complementar sus conocimientos de la mejor manera.</p>
	<p>Es por eso que estoy acá. Ahora que sabes que nos queremos dedicar a la exportación de productos derivados de la quinua, ¿por dónde puedo comenzar?</p>
	<p>Bueno, Exporberto, ya que sabes de qué trata el biocomercio en líneas generales, es bueno que hablemos de las cadenas de valor que es, quizá, lo más importante que debas saber sobre el tema.</p>

	<p>¡Sí, lo recuerdo! Dijiste que una cadena de valor abarca una serie de actividades, donde existen diferentes actores como operadores de la cadena que brindan servicios e interactúan entre sí y que en conjunto constituyen un modelo de gestión para un producto comercial determinado.</p>
	<p>Y también recordarás que una cadena de valor va mucho más allá que una simple cadena productiva.</p>
	<p>¡Eso también lo recuerdo!</p> <p>En la cadena de valor ganamos todos, desde el productor hasta el comercializador, siendo responsables con el medio ambiente, preocupándonos por el bienestar de las personas involucradas en el proceso y en una distribución justa de las riquezas.</p>
	<p>Efectivamente, en la cadena de valor ganan todos porque las partes del proceso están relacionadas.</p> <p>Cada actor involucrado en la cadena de valor hace las veces de eslabón. Y cuando los eslabones son fuertes, tu cadena será mucho más fuerte.</p> <p>¿Qué te parece si te cuento en detalle sobre cómo debería ser una sólida cadena de valor?</p>
	<p>¡Empecemos ya!</p>
	<p>Una cadena de valor tiene tres niveles, todos relacionados entre sí: un nivel micro, un nivel meso y un nivel macro, dado que en una cadena de valor se ven involucradas diferentes empresas y organizaciones que cumplen tareas específicas en el proceso productivo.</p>
	<p>¡Oh! No sabía que existían varios niveles. ¡Cuéntame más acerca de ellos!</p>
	<p>¡Ahí quería llegar!</p> <p>En el nivel micro, entran a tallar los operadores de la cadena de valor, es decir, desde los proveedores de insumos, productores, acopiadores, transformadores, distribuidores, comercializadores y, finalmente, los consumidores.</p>
	<p>Y cada operador está vinculado a un proceso anterior y posterior del que éste se encarga, se le conoce como una cadena de valor, porque dependo del operador que estuvo antes que yo y el operador que esté después dependerá de mí.</p>
	<p>¡Efectivamente, Exporberto! Tomemos como ejemplo al productor de quinua.</p> <p>Él debe preocuparse por encontrar la mejor semilla, buenas tierras de cultivo, asegurarse que las plantas crezcan sanas y libres de plagas y todo lo que te puedas imaginar antes de que estén listas para su cosecha.</p>

	Así como la persona que ve el proceso de transformación, si seguimos con la quinua, dicha persona deberá encargarse de convertirla en harina, galletas, fideos o simplemente envasarla tal cual para su comercialización.
	Así es, amigo. Veo que vas entendiendo.
	El segundo nivel, llamado nivel meso, tiene que ver con los servicios operacionales y actores de apoyo que reciben los operadores de la cadena de valor.
	Son muchas instituciones que, junto a PROMPERÚ, nos involucramos en el mejoramiento de los procesos productivos de nuestros exportadores, para así entregar un producto de calidad a los consumidores.
	¡Ah!, de manera que ustedes como PROMPERÚ se encontraban en ese nivel.
	Nosotros debemos trabajar para fortalecer sus ventajas competitivas en los mercados internacionales. Recuerda que todas las exportaciones de biocomercio llevan al Perú en ellas. Es nuestra obligación dejar muy en alto el nombre de nuestro país en el extranjero.
	Y dejar muy en alto la calidad de nuestros productos nativos.
	¡Así es, Exporberto! Y para que me entiendas mejor, los servicios operacionales podrían estar representados por las certificaciones, como la de los productos orgánicos o las de comercio justo.
	¡Es verdad! Tenía entendido que las certificaciones son muy importantes para entrar a mercados internacionales.
	Y ahí es donde entran los actores de apoyo, que somos quienes ayudamos en la obtención de dichas certificaciones. Puedes obtenerlas gracias a la financiación de las ONGs o el acompañamiento y asesoría de actores como SENASA o INIA.
	Y faltaría que me cuentes acerca del nivel macro.

	<p>¡Es cierto, amigo!</p> <p>El nivel macro engloba a las instituciones o agencias del Estado que hacen las veces de entidades reguladoras.</p>
	<p>¿Algo así como los ministerios?</p>
	<p>No solo los ministerios, Exporberto. Ellos forman parte del gobierno central, pero también tienen que tener en cuenta a los gobiernos regionales y locales.</p> <p>Ellos a través de diferentes entidades regulatorias brindan los alcances y limitaciones de la cadena de valor.</p>
	<p>Suena un poco confuso, Daniel.</p>
	<p>Parece, pero no lo es.</p> <p>La regulación solo busca que los eslabones de la cadena de valor actúen con responsabilidad frente a su entorno, cuidando el medio ambiente y respetando nuestros productos nativos.</p> <p>Como te comenté hace un momento, en la cadena de valor ganamos todos, y las entidades reguladoras buscan asegurar que así sea.</p>
	<p>Es verdad, Daniel, aquí todos ganamos, desde el medio ambiente que nos proporciona estos maravillosos productos, pasando por aquellas personas y sus conocimientos milenarios, hasta el consumidor final.</p>
	<p>Solo una recomendación más.</p> <p>Para asegurar un buen desempeño de tus procesos, debes de hacer un mapeo de todos los actores de la cadena de valor.</p>
	<p>¡Oh! Y, ¿cómo es eso?</p>
	<p>Debes de conocer quién es quién y de qué manera pueden ayudarte a crecer.</p> <p>Encontrar a tus proveedores de insumos, productores, saber quién puede acopiar tu producción, qué entidad puede ayudarte a obtener certificaciones o qué marco regulatorio te ampara al momento de exportar tus productos.</p>
	<p>¡Oh! ¿Y dónde encuentro esa información?</p>

	Puedes encontrarla en el siguiente enlace (https://exportemos.pe/). Estoy seguro que te será de mucha utilidad.
	Muchas gracias, Daniel, como siempre me has ayudado enormemente. Ahora solo falta saber cómo aplicar todo esto al negocio que quiero emprender.
	Para que entiendas mejor a qué me refiero y de paso veas de primera mano lo que significa una cadena de valor en el mercado de la quinua, sería bueno que visites a mi amiga Julia, ella es toda una experta en el tema y, quién sabe, tal vez puedan hacer negocios juntos.
	¡Genial! Pero ¿dónde la encuentro?
	Ella tiene una finca a las afueras de Puno. Anda visítala y de paso respira un poco el aire fresco de nuestra sierra. Le diré que vas en camino y ella te recibirá con los brazos abiertos.
	Pues ahí vamos. Me encanta viajar por el Perú.