



# XVI Encuentro Nacional DE CUNICULTURA

Ponencia: ALEXIS LAMAS

Instituto de Economía Agrícola y CCSS

Facultad de Agronomía

Universidad Central de Venezuela



# ESTRATEGIAS DE ESCALAMIENTO EN CUNICULTURA

---

El diseño de estrategias de escalamiento, se basa en un diagnóstico de la situación de la cadena de valor de la cunicultura en Venezuela, con enfoque en las restricciones y en la identificación de buenas prácticas.

ALEXIS LAMMAS



# ESTRATEGIAS DE ESCALAMIENTO EN CUNICULTURA

1. ESCALAMIENTO MULTIFUNCIONAL

2. ESCALAMIENTO TERRITORIAL

3. ESCALAMIENTO DE PRODUCTOS  
Y SERVICIOS

4. ESCALAMIENTO DE PROCESOS

5. ESCALAMIENTO ESTADÍSTICO

6. ESCALAMIENTO ORGANIZACIONAL


7. ESCALAMIENTO DIMENSIONAL

**ASUMIENDO  
EL COMPROMISO**



# 1. Estrategias de Escalamiento Multifuncional

*Consiste en una serie de estrategias que permite al cunicultor añadir valor agregado a su producción, en la medida que cumple múltiples funciones que van desde la producción de animales para la venta, comercialización de la carne, pieles, abono, confección de prendas y accesorios, el agroturismo, la capacitación, entre otras actividades, generando otros eslabones de la cadena que complementan el máximo beneficio de la producción cunícola y le permiten mayor especialización tecnológica.*



Pie de Cría

Carne y Pieles

Abono y Accesorios

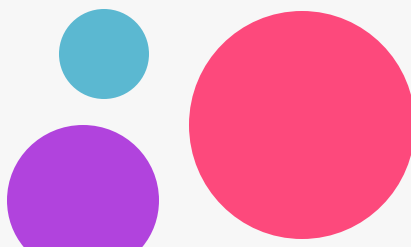
Agroturismo

Capacitación

---

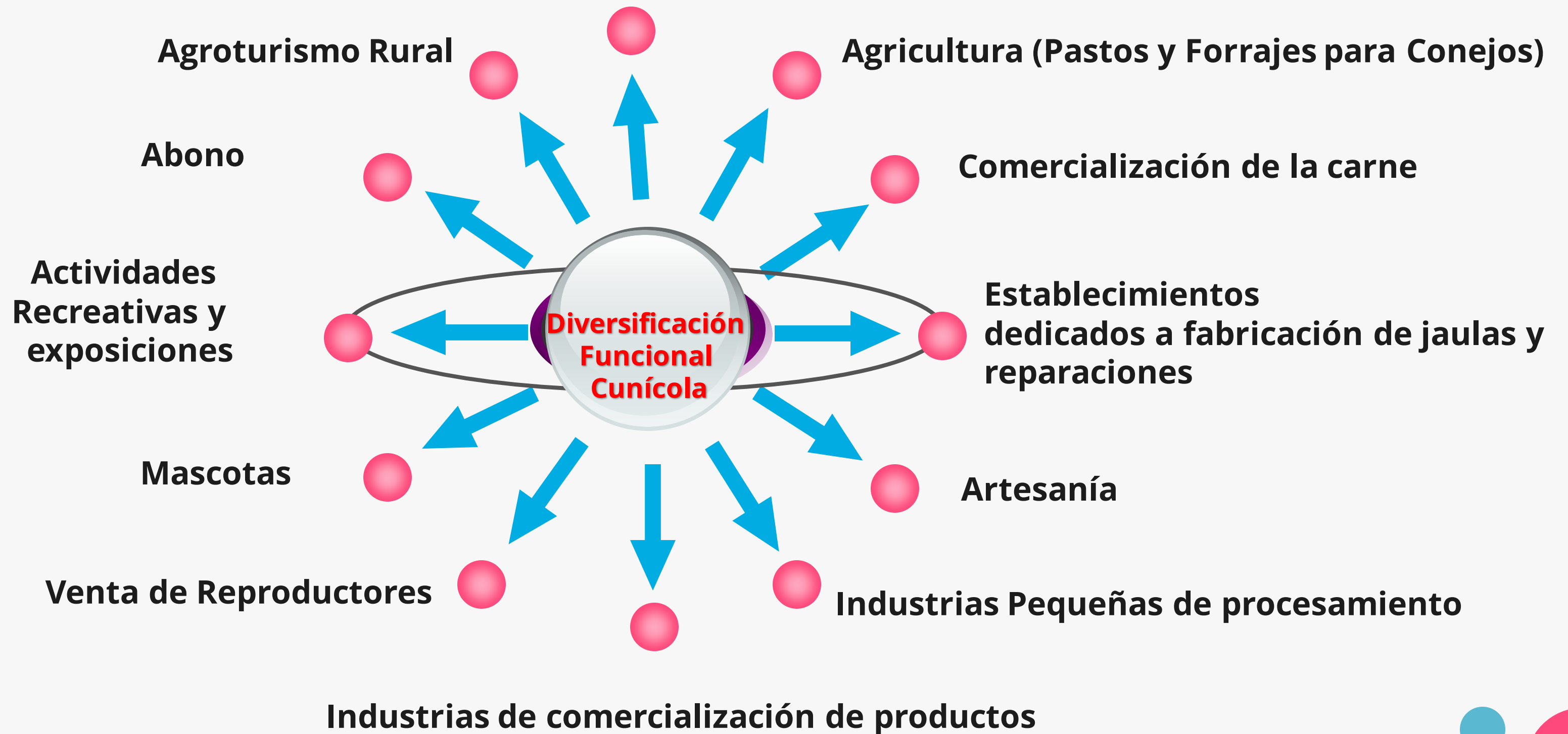
Estas estrategias en la medida que permiten la realización de múltiples funciones, van mas allá del upgrading funcional, "que consiste en adquirir nuevas funciones superiores en la cadena, tales como, diseño, comercialización; o bien, el abandono de funciones existentes de bajo valor agregado para concentrarse en actividades de mayor valor agregado. (Es moverse de un segmento de la cadena a uno de mayor valor agregado)".

Fuente: Humphrey, John and Hubert Schmitz. (2002). "How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?" *Regional Studies*, 36(9): 1017-1027



# Multifuncionalidad de las Áreas Rurales

## Capacitación en Cunicultura



# Estrategias de Escalamiento



**MESAS DE CONCERTACIÓN** con el agrocomercio y la agroindustria para procurar precios y productos siempre disponibles con alta calidad. Investigación y desarrollo, diseño, investigación de mercados, renta de maquinaria y equipo, servicio al cliente

Crear una **RED DE TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN** que garantice la entrada de insumos y salida de animals de las granjas a tiempo, **Mercadotecnia, investigación de mercado, almacenaje, servicios de manejo de carga.**

Impulsar el consumo de Conejos con **CAMPAÑAS QUE GENEREN UNA CULTURA FAVORABLE** de esta proteica y nutritiva carne. **Mercadotecnia, investigación de mercado, asistencia técnica, asistencia postventa.**



**ESCUELAS DE FORMACIÓN** por Hinterland y Entidad Federal.  
“Cada productor una Escuela”

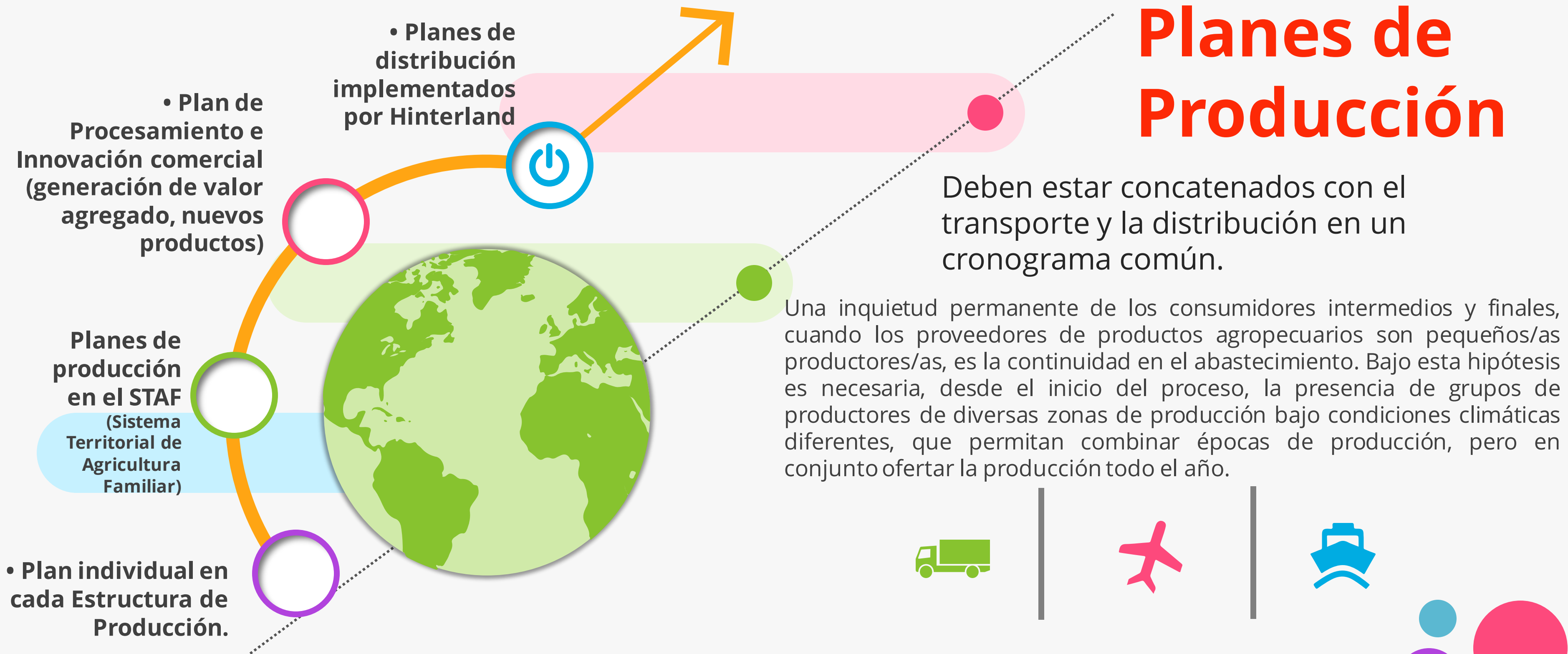
**PARTICIPACIÓN DE LA FAMILIA** en la cría y producción del conejo, con **PARTICIPACIÓN DE INSTITUCIONES** que garanticen mejoramiento genético. Investigación y desarrollo, diseño, asistencia técnica, renta de maquinaria y equipo, pruebas técnicas, certificaciones.

**DESARROLLAR UNA AMPLIA RED DE DISTRIBUCIÓN** de los productos y sub-productos derivados de la cría de conejos



## 2. Estrategias de Escalamiento Territorial

*Son las estrategias que permiten al productor, ampliar su cobertura y abrirse a los mercados sin importar el tamaño de su estructura de producción*



**ESTRUCTURACIÓN DE HINTERLANDS DE LA CUNICULTURA EN LATINOAMERICA**  
En un sentido más amplio, el término HINTERLAND, se refiere a la esfera de influencia de un asentamiento. Es el área para la cual el asentamiento central es el nexo comercial. También se le conceptualiza como espacio de crecimiento.

### **Integración**

(Cunicultura=Unidad de los Criaderos Cunícolas)

### **Crecimiento de los Criaderos Cunícolas**

(Cunicultura=Crecimiento Hacia adentro)

### **Planificación**

(Cunicultura=Orden)

### **Fundación de Nuevos Criaderos**

### **Criaderos**

(Cunicultura=Crecimiento Hacia fuera)

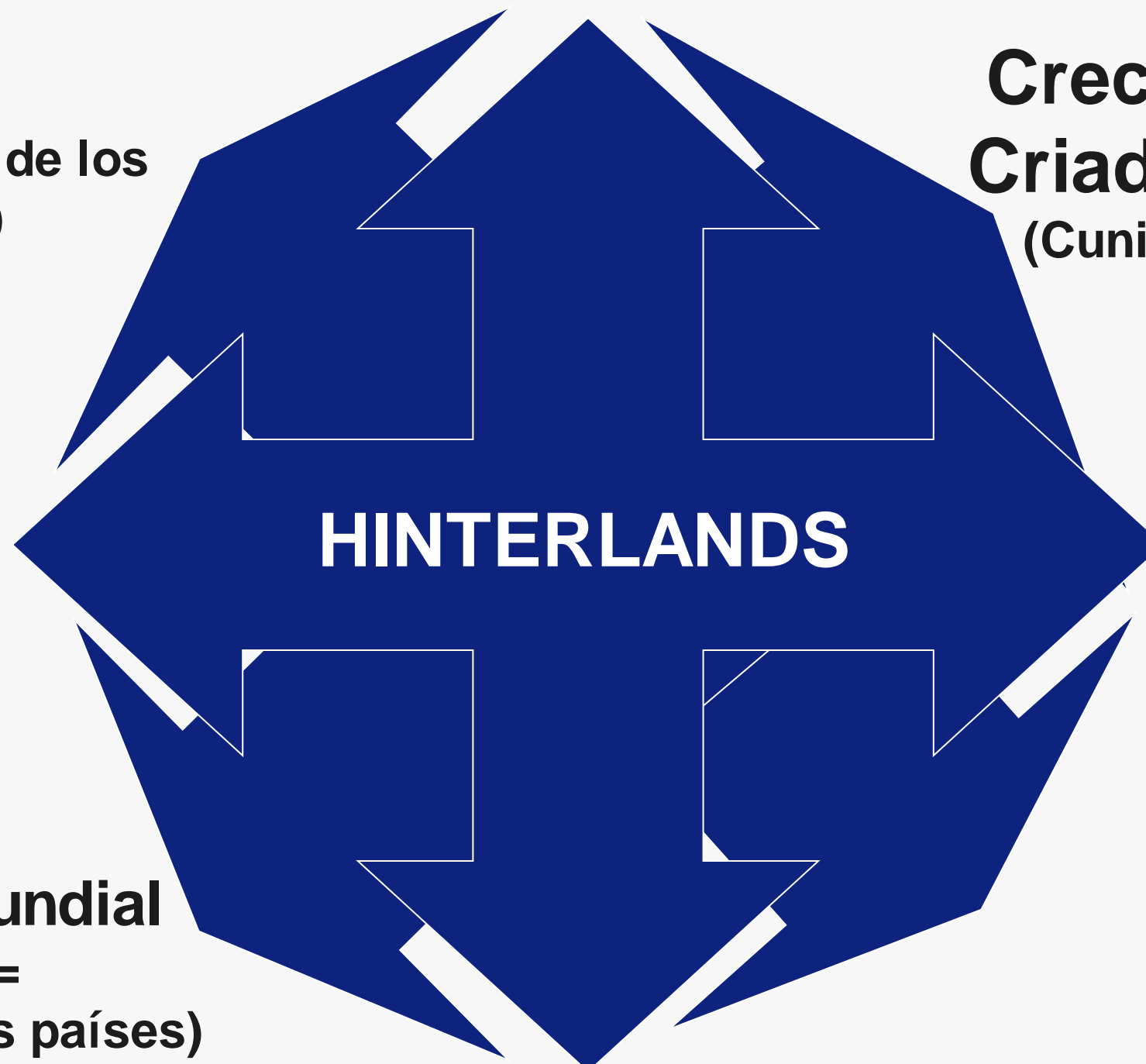
### **Crecimiento mundial**

(Cunicultura= Interacción con otros países)

### **Crecimiento por país**

(Cunicultura=Cadenas Agroalimentarias)

**Formación De liderazgo**  
(Cunicultura=Crecimiento Personal)



# Estrategias de Escalamiento

## LOS MERCADOS

Cantidades, formas de pago, precios, costos de transporte, canales de distribución.

## REGLAS DEL MERCADO

Formas de pago, frecuencia de pedido y pagos

**Planificación a corto, mediano y largo plazo.**

**Diagnostico situacional**

**Servicios de apoyo**

**Flujo de productos**

**Flujo de Insumos**

## LOS ACTORES

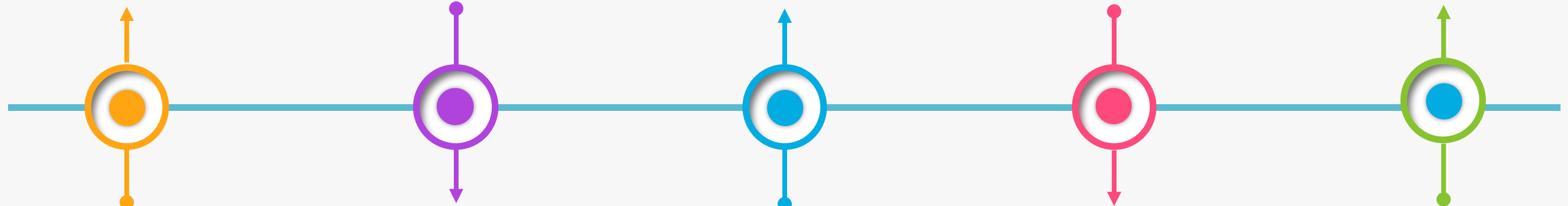
Quiénes son, dónde están, funciones que cumplen, relaciones

## CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO

Costos, rendimientos, variedades, tamaños.

## OPORTUNIDADES DEL MERCADO

Cantidad, frecuencia, calidad, precio, forma de pago.

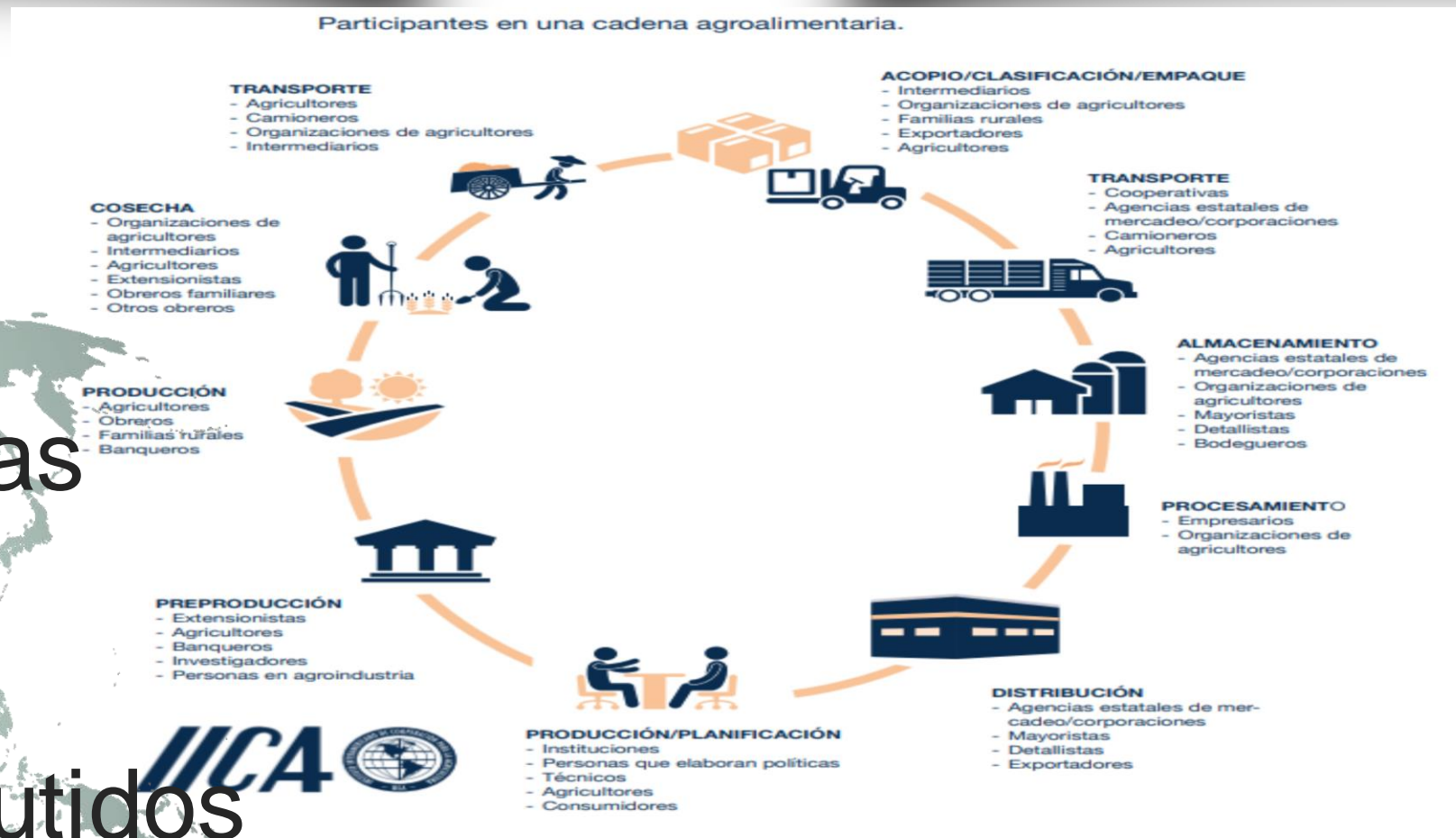
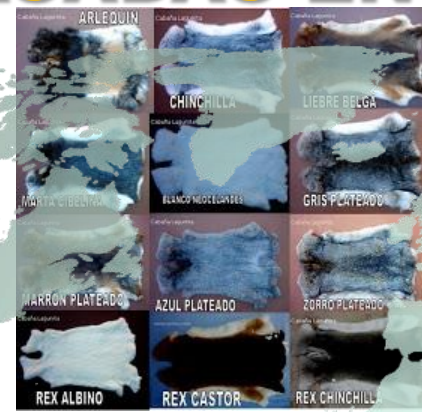


A cada una de las etapas -concepción y diseño, producción del bien o servicio, tránsito de la mercancía, consumo y manejo, y reciclaje final- se les denomina eslabones. La cantidad de eslabones de una cadena de valor varía de manera sustancial según el tipo de SISTEMA DE PRODUCCIÓN. Las actividades de la cadena a veces se llevan a cabo por una empresa y en otras, por varias (Kaplinsky, 2000).

# Escalamiento Territorial



**ESFORZARNOS TODOS POR CONSTRUIR UN ENFOQUE DE CADENAS DE VALOR BASADAS EN LOS HINTERLAND**

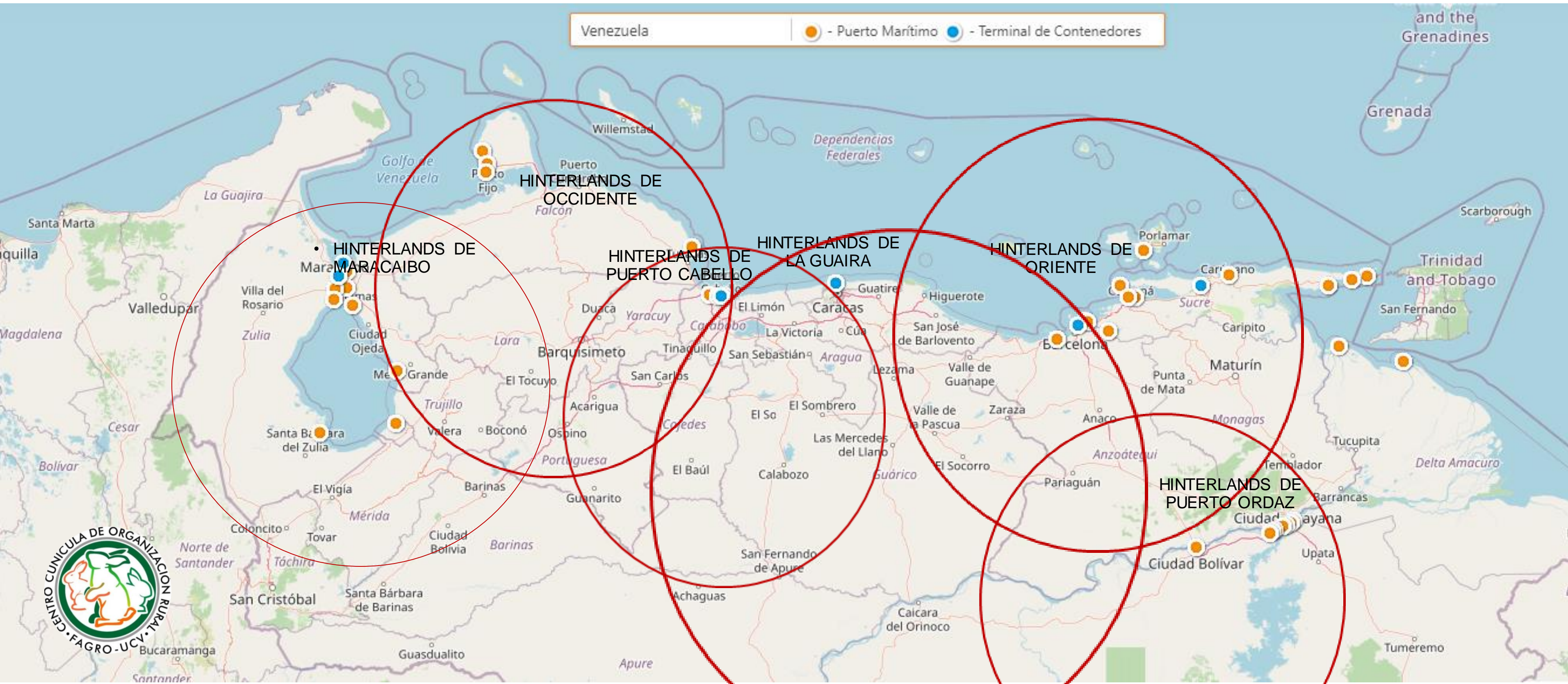


**SOLO INTEGRADOS EN LA CADENA DE VALOR PODEMOS CRECER**

**Un modelo para la exportación**



# HINTERLANDS DE LA CUNICULTURA EN VENEZUELA





## PRODUCTOS

En cunicultura es el resultado que se obtiene del proceso de producción tanto dentro de una granja como fuera de ella en pro del funcionamiento del sistema cunícola y puede ser intercambiado en el mercado o aportar en el desarrollo integral del STAF.

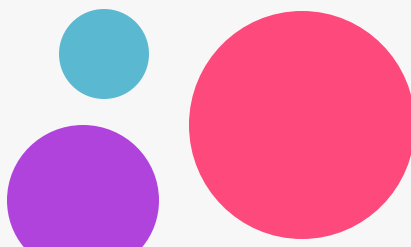
## SERVICIOS

Conjunto de actividades que mediante el empleo de habilidades, destrezas, ingenio y experiencia del prestador, permiten satisfacer las necesidades de un colectivo o cliente, para lo cual se enfoca en escalar marketing, capacitaciones y actualización de sus roles.



# 3. Escalamiento de Productos y Servicios

Es el proceso mediante el cual se emplea una operación de escalamiento en tiempo y calidad, acompañada de un desplazamiento en las características, primero se debe proyectar lo que se va a escalar y luego se debe desplazar. Estas operaciones se refieren a mejorar o darle mayor valor agregado al producto y/o servicio.





# Productos

*Las estrategias de escalamiento de productos se refieren al enfoque de la producción hacia líneas de productos más avanzados en términos de valores unitarios o del conglomerado*



# Carne de Conejo

1



MERCADOS DE FUTURO

# PRENDAS CON PIEL DE CONEJOS

2



MERCADOS DE FUTURO



X FUR  
诚兴皮草

MERCADOS DE FUTURO

# Accesorios con piel de conejo

3



MERCADOS DE FUTURO

# Objetos Varios

4



**MERCADOS DE FUTURO**

Su imaginación será el límite...

5



MERCADOS DE FUTURO

# ESTRATEGIA DE ESCALAMIENTO

Identificación de zonas, en cada HINTERLAND, con potencial para el desarrollo de los productos

Identificación y especialización de productores y prestadores de servicio

Planificación e implementación de Productores de exclusividades, con planes de producción, que incluyen control de calidad.

• Proponer estrategias de integración y la creación de empresas que deseen TRANSFORMAR la material prima en productos terminados.

# 4. Escalamiento de Procesos

*Es el mecanismo que se emplea para mejorar la transformación más eficiente de materia prima en productos, mediante la utilización de transferencia de tecnologías*



“Es el resultado de la introducción de nuevas tecnologías que ofrecen técnicas de producción más eficientes o formas de distribución de los productos (o servicios) de la cadena. La compra de maquinaria y equipo, la introducción de técnicas avanzadas de producción, o el uso de tecnologías de la información y la comunicación suelen conducir a un escalamiento de procesos.





# Algunas estrategias de **escalamiento de procesos**

*Estas estrategias están enfocadas en lograr avances en las formas de producción.*

Planificación física orientada a la producción

Planificación de la estructura sostenible

Materiales

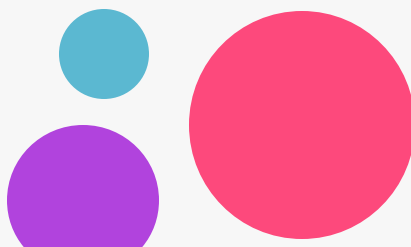
Uso de materiales en la planificación y Diseño de los productos, las estructuras, los servicios.

Talento humano

Capacitación en Sistemas de producción eficientes, procesos, redes, calidad total, optimización, reingeniería, entre muchos otros.

Mercadeo de productos

Edificaciones necesarias y estructuras complementarias tanto físicas como virtuales incluyendo el empleo de criptomonedas y nuevas formas de comercio

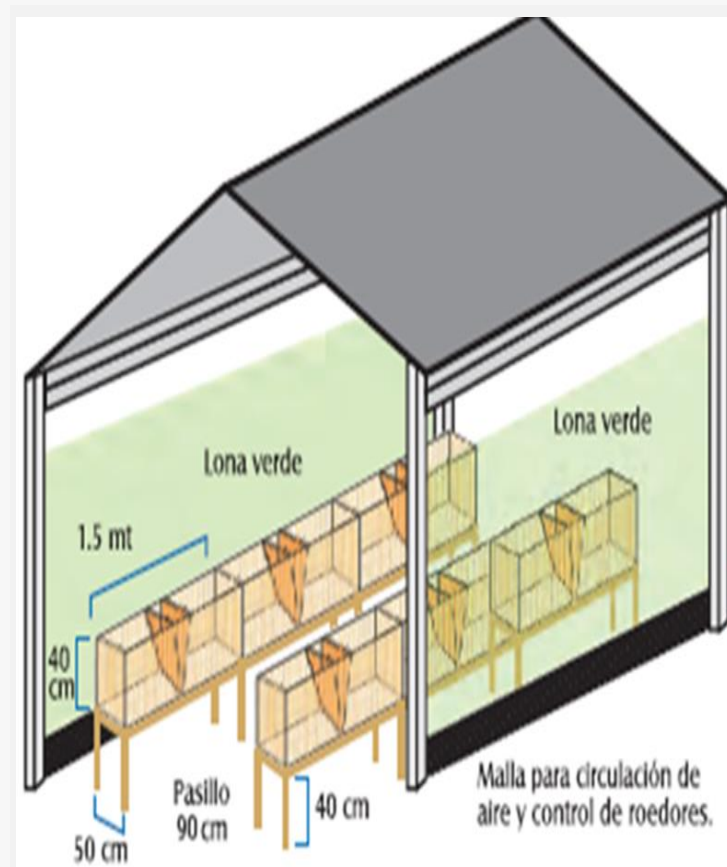


# Algunas Estrategias

5 proyectos para el escalamiento



Granjas Piloto de Mejoramiento Genético



GALPON OPTIMIZADO PARA GRANJAS FAMILIARES



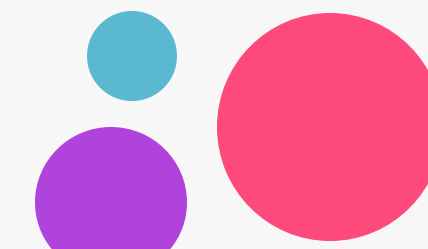
CADA GRANJA UNA ESCUELA DE DIFUSIÓN



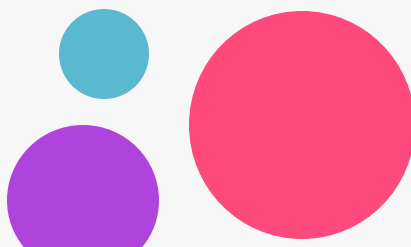
NÚCLEOS DE ARTESANANOS PARA QUE FABRIQUEN JAULAS Y NIDALES



Granjas ecológicas



**Es el conjunto de estrategias que permiten al sector cunícola, la obtención, ordenación y clasificación de datos e información de interés para el escalamiento, predicción de futuras acciones, toma de decisiones y el desarrollo agroalimentario.**





# Tendencias recientes en los mercados (fluctuaciones)

Sofisticación y diversificación gastronómica de los mercados de alimentos

1

Coordinación vertical, agricultura bajo contrato y "sistemas cerrados"

3

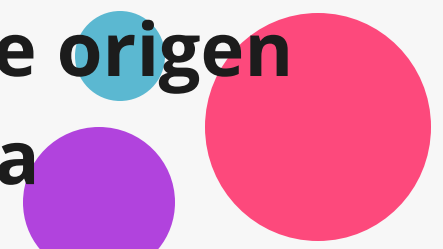
Productos diferenciados con mayor valor agregado

2

El alto valor de las pieles ha recobrado importancia en las casas de moda y los nuevos problemas de comercialización

4

- Productos Especiales**
- Étnicos**
- Biológicos**
- De comercio Equitativo**
- Denominaciones de origen**
- Productos de Marca**



# Estrategias de Escalamiento Estadístico

3 Tipos de indicadores básicos para el escalamiento

- Uso de redes sociales
- Registros de exportación de productos y alta tecnología
- Incorporación de sistemas telemáticos registrados en RED (Registros de cada criadero)

Aumentar indicadores de desarrollo tecnológico

- Índice de calidad de vida del cunicultor
- Gobernanza local y del Sistema de producción
- Coste de vida

Medir por Hinterland los Indicadores de desarrollo local y social

- Huella Ecológica
  - Índice Planeta Feliz
- Analizar los indicadores de Desarrollo Ambiental

01

02

03





## 6. Escalamiento Organizacional

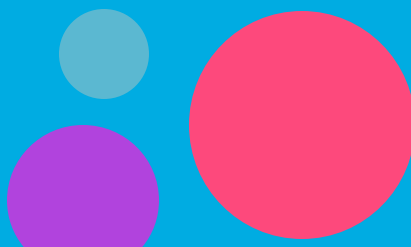
“Las organizaciones son agrupaciones humanas, constituídas deliberadamente para buscar metas específicas, las que de alguna manera le otorgan identidad”.

Se caracterizan por tener dentro de su estructura, una división del trabajo, del poder y responsabilidades de comunicación, en función de las metas específicas que persiguen.



La organización permite que las comunidades rurales puedan participar en la definición de planes y programas en que sus miembros se verán envueltos como en la recepción de bienes y servicios.

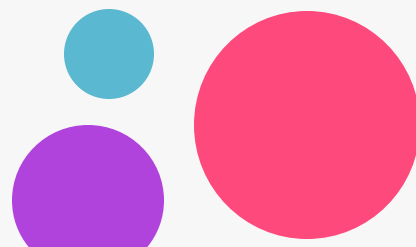
(Sergio Gómez)



# Estrategias de escalamiento mediante Incorporación de organizaciones públicas al STAF



**PUBLICAS**





Estrategias de escalamiento mediante **Incorporación a organizaciones colectivas sin fines de lucro**

**CRIADEROS CUNÍCOLAS**

**SOCIEDAD CIENTIFICA DE CUNICULTORES**

Organizaciones científicas que les Acompañarán para la investigación, extensión y transferencia de tecnologías

**ASOCIACIONES AGRÍCOLAS**

**CONFEDERACIÓN NACIONAL DE ASOCIACIONES DE PRODUCTORES CUNÍCOLAS**

Acá se eligen SOLO UN (01) representante por cada Asociación.

**AGROCOMERCIO**

**COORDINACIÓN DE COMERCIANTES DE LA CUNICULTURA**

Organización para comerciantes que apoyen la cunicultura

**AGROINDUSTRIA**

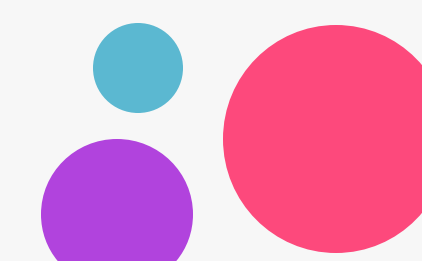
**COORDINACIÓN DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS E INSUMOS CUNÍCOLAS**

Organización de industrias que apoyan a la cunicultura

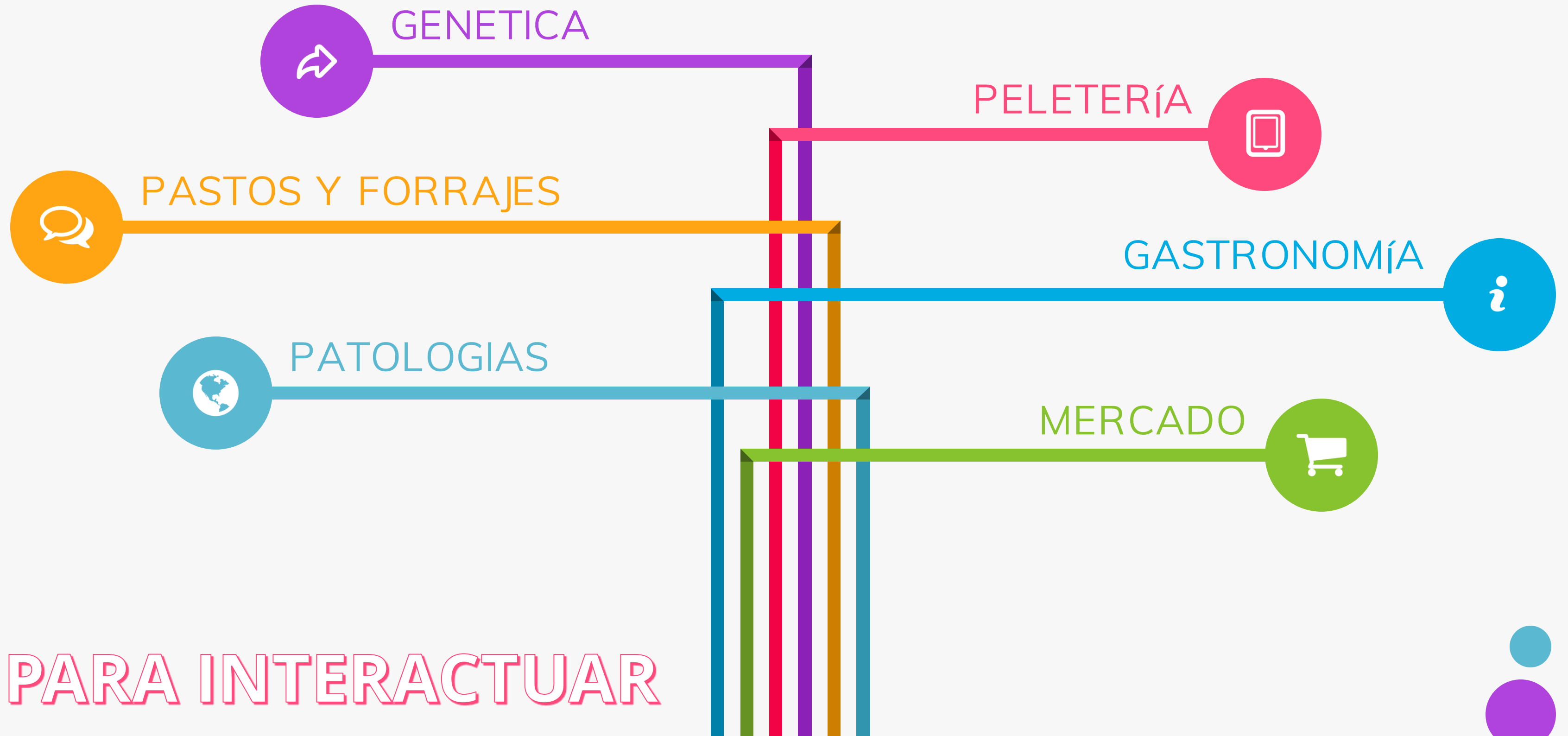
**ASOCIACION EXPORTADORA**

**COORDINACIÓN DE EXPORTADORES DE CONEJOS**

Acá se organizan LOS PRODUCTORES Y ASOCIACIONES QUE EXPORTARÁN



# Estrategias de escalamiento mediante Incorporación a grupos de Redes Sociales especializados "Organización virtual"



**PARA INTERACTUAR**

# 7. Estrategias de Escalamiento DIMENSIONAL

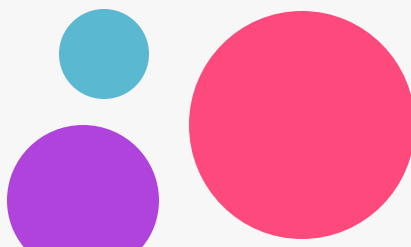
*Se refiere a aplicar la incorporación del sistema de producción cunícola a las diferentes dimensiones, mediante estrategias que favorezcan al productor y a la vez garanticen el desarrollo agroalimentario de la nación.*

Dimensión  
Ambiental

Dimensión Social

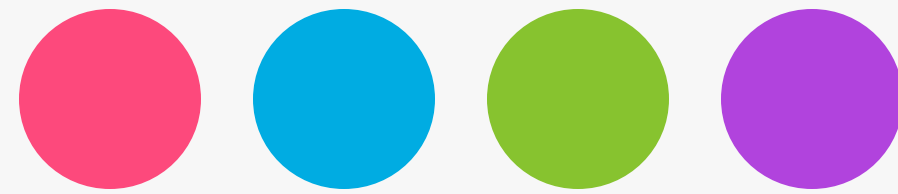
Dimensión  
Económica

Dimensión Político  
e institucional



# Estrategias de Escalamiento Dimensional





Muchas Gracias por su  
atención!

Alexis Lamas



Instituto de Economía Agrícola y CCSS

Facultad de Agronomía

Universidad Central de Venezuela



# Contacto



Facultad de Agronomía de la Universidad Central de Venezuela, Maracay Edo.-Aragua-Venezuela



<https://www.facebook.com/alexis.lamas.796>



@AlexislamasUCV



a2lamast@gmail.com



+58 4144678362