

27 DE FEBRERO DE 2025

## Sesión n°16:

# Oportunidades para los empresarios en las cadenas de valor transfronterizas



*Serie sobre las Empresas  
Agroalimentarias del Caribe*



Financiado por  
la Unión Europea

# VARROSS NV

**Impulsar las cadenas de valor transfronterizas en el sector agroalimentario del Caribe**

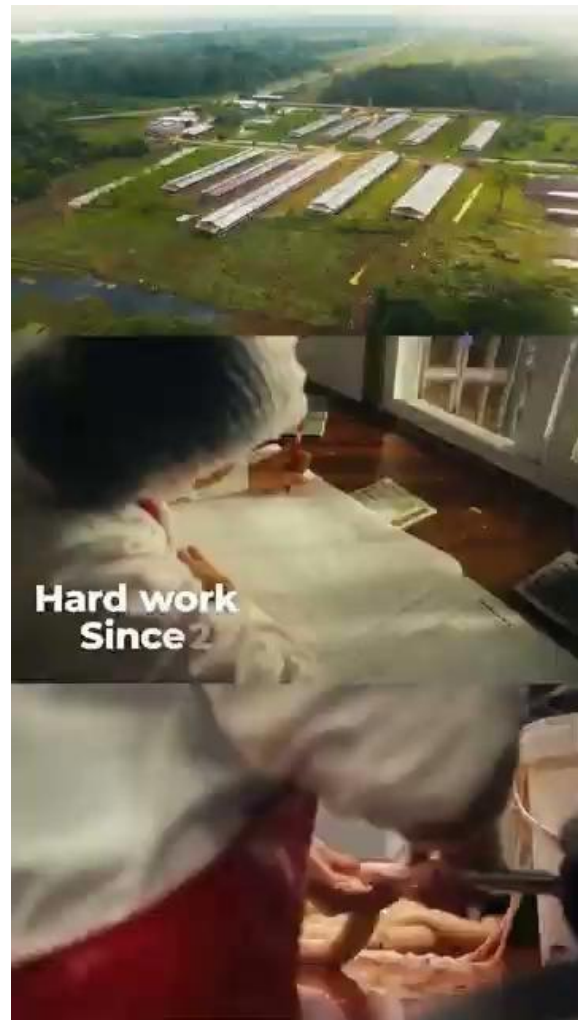
Suministro, transformación y exportación de productos cárnicos de calidad



**Serie de empresas agroalimentarias  
del Caribe**

# Acerca de Varross Varross NV

- **Ubicación:** Paramaribo, Surinam.
- Forma parte del **holding Rossignol** y abarca toda la cadena de valor de la carne (cría, transformación, exportación).
- Explota el principal matadero de cerdos de Surinam y una moderna planta de procesamiento de carne.
- Especializada en cortes frescos y productos de valor añadido (por ejemplo, salchichas, embutidos).
- **Objetivo:** garantizar una producción eficiente y de alta calidad al tiempo que se expande a los mercados internacionales.



# Abastecimiento de materias primas y retos

- Importación de materias primas (pollo, ternera, cortes de cerdo, especias, envases) para mantener altos niveles de calidad.
- Razones para abastecerse en el extranjero :
  1. Calidad,
  2. Lista de precios,
  3. Disponibilidad,
  4. y coherencia.
- **Los retos del comercio transfronterizo :**
  1. Logística (por ejemplo, retrasos, cargas inferiores a los contenedores).
  2. Certificados sanitarios y cumplimiento de la normativa.
- **El objetivo es** satisfacer la demanda de producción y seguir siendo competitivos en el mercado local.

# Transformación, valor añadido y certificación

- Transformación de materias primas locales e importadas en cortes frescos y productos de valor añadido.
- Se hace hincapié en la calidad, la eficiencia y el cumplimiento de las normas internacionales.
- **Certificaciones:** ISO 22000:2018
- **Cómo fomenta el comercio transfronterizo:** garantiza el acceso al mercado y crea un clima de confianza con los clientes internacionales.
- **Prioridad:** añadir valor manteniendo la máxima calidad.







# Expansión en los mercados regionales

- **Mercados destinatarios:** países de la CARICOM.
- **Etapas de expansión :**
  - Optimizar el envasado, la coherencia y la calidad de la venta al por menor.
  - Establecer contactos con empresas de los mercados objetivo.
- **Oportunidades:** Aprovechar los acuerdos y asociaciones comerciales regionales.
- **Retos :** Logística, reglamentación y competencia de las importaciones.



# Conclusión

- **Mensaje clave:** Varross es la empresa líder de Surinam en la industria cárnica, centrada en la calidad, la eficiencia y el crecimiento internacional.
- **Los retos:** Logística, normativa y volumen.
- **Oportunidades:** Expansión a mercados caribeños, optimización de procesos y asociaciones.
- **Visión de futuro:** reforzar las cadenas de valor regionales y aumentar las exportaciones.



# Gracias

