

# CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN



Ricardo Dueñas Maldonado  
[rduenas@promperu.gob.pe](mailto:rduenas@promperu.gob.pe)

Programas y Proyectos Multisectoriales  
**Sub-Dirección de Desarrollo Comercial**

Seminario Miércoles del Exportador - PromPerú

24 de mayo de 2017

Lima, Perú



# LOS CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN, UNA SOLUCIÓN VIABLE PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES PERUANAS

Mayo 2017

# Temario:

- **Visión general de la realidad empresarial de las pymes en Perú.**
- **Definición de consorcios de exportación.**
- **Tipos de consorcio de exportación.**
- **Motivaciones para la constitución de consorcios de exportación.**
- **La participación en un consorcio de exportación.**
- **Los consorcios de exportación.**
- **Ventajas de los consorcios de exportación.**
- **Etapas de formación de un consorcio.**
- **RUTA EXPORTADORA Camino a su internacionalización.**
- **Promoción de exportaciones.**
- **Conclusiones.**

# VISIÓN GENERAL DE LA REALIDAD EMPRESARIAL DE LAS PYMES EN PERÚ

En los últimos años la globalización ha alterado drásticamente las condiciones de competencia a nivel internacional como nacional.

El nuevo entorno internacional ofrece muchas oportunidades para el acceso a nuevas tecnologías, aptitudes profesionales, mercados de capital y de productos, economías de escala y menores costos de la I+D de las grandes corporaciones .

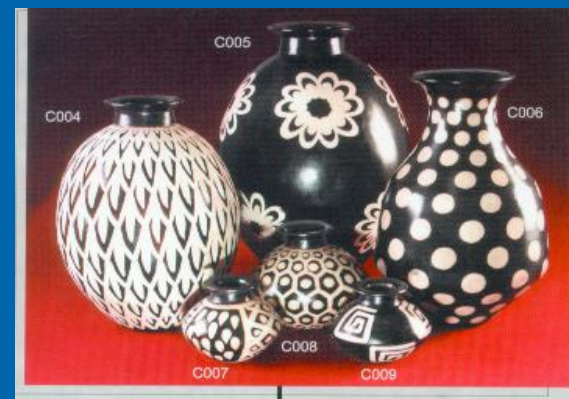


# VISIÓN GENERAL DE LA REALIDAD EMPRESARIAL DE LAS PYMES EN PERU

La reducción de las barreras comerciales como consecuencia de los TLC facilita la internacionalización de productos y empresas a los mercados seleccionados.

Su integración en redes de producción y cadenas de suministro aumenta sus posibilidades de crecimiento.

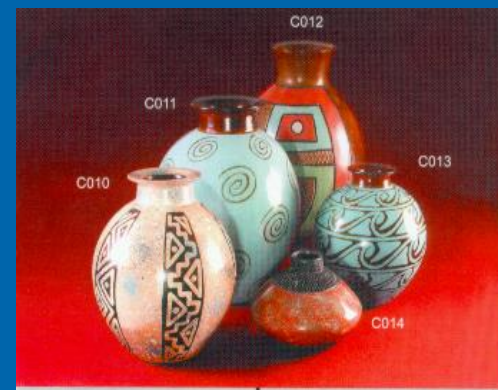
Al mismo tiempo, deben hacer frente a una mayor competencia tanto en el mercado nacional como en el internacional.



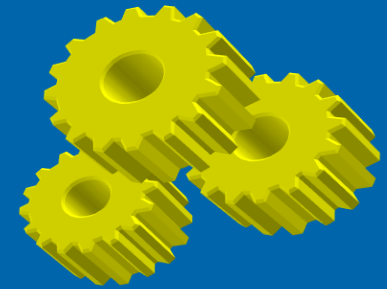
# VISIÓN GENERAL DE LA REALIDAD EMPRESARIAL DE LAS PYMES EN PERU

En el mercado interno deben competir con las importaciones, las nuevas inversiones extranjeras y la expansión de las grandes empresas locales

En el comercio internacional también deben hacer frente a una competencia mayor en los países en desarrollo para conseguir mercados de exportación, inversión extranjera y recursos financieros.

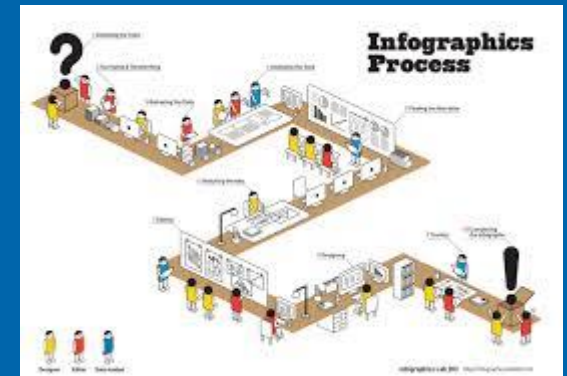


# DEFINICION DE CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN



Existen varias definiciones de consorcios de exportación y en todas ellas prevalece la idea de:

- La unión de empresas para abordar los mercados exteriores en condiciones más ventajosas.
- Potenciar sus fortalezas y minimizar sus debilidades para insertarse en el comercio internacional de forma más competitiva.



# TIPOS DE CONSORCIO DE EXPORTACIÓN

## Consortios de exportación

UBICACIÓN  
CEDE

- Consorcio en Origen
- Consocios en destino

ACTIVIDADES  
REALIZADAS

- Consorcio de ventas
- Consocios de promoción

SECTORES DE  
PERTENENCIA

- Multisectorial
- Sectorial



# MOTIVACIONES PARA LA CONSTITUCIÓN DE CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN

Teniendo en cuenta los diferentes motivos por los que las empresas deciden asociarse para exportar, atendiendo sus necesidades.

Los criterios mas comunes son:

- Ubicación de la sede del consorcio.
- Actividades que realiza.
- Sector al que pertenecen.



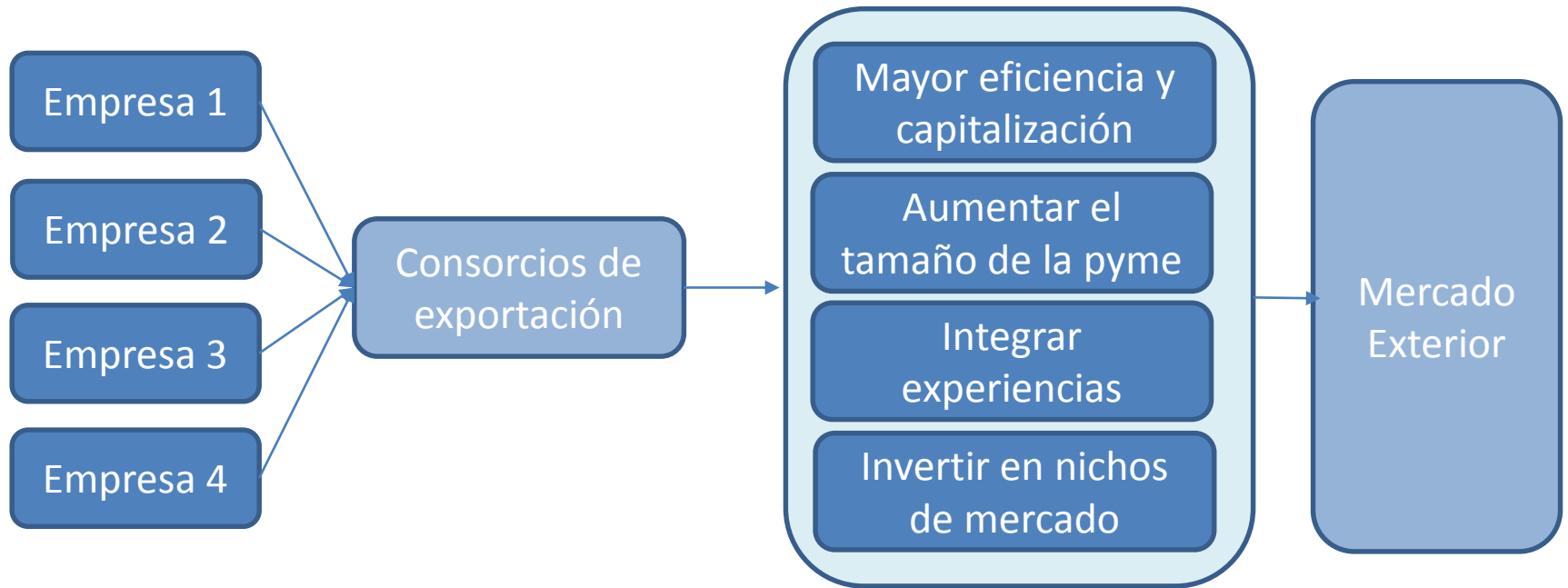
# LA PARTICIPACION EN UN CONSORCIO DE EXPORTACIÓN

## IMPLICA:

- Firma de un acuerdo de participar en el consorcio como compromiso de parte de las empresas miembros el abordar los mercados exteriores desarrollando una estrategia comercial común
- Es una unidad independiente de las empresas, en sus objetivos y actuaciones, no perdiendo los miembros integrantes del consorcio en ningún momento su identidad.



# LOS CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN



Alianza voluntaria de empresas con el objetivo de promover sus productos en el extranjero mediante acciones conjuntas.

Compartiendo puntos de fuerza de cada uno tendrán un mejor y mayor resultado

**2016**

- Consorcio de Exportación de Fabricantes de Maquinarias y Equipos para la industria
- Consorcio de Exportación de Equipos para la gastronomía.
- Consorcio de Exportación de Proveedores a la Minería.
- Consorcios de exportación de Maderas y sus manufacturas.
- Asociación de Productores de Maca de Junín y Pasco - APROMACA.
- Consorcios de Exportación de confecciones de Gamarra.

# VENTAJAS DE LOS CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN

- Ofrecen a las empresas que los integran una serie de ventajas que no tienen a nivel individual.
- Adquieren un mayor conocimiento tanto de la demanda como de otras experiencias relacionadas con su actividad.
- Desarrollan una red de relaciones con agentes económicos, sociales y políticos.
- Oportunidades de alianzas en el extranjero



# VENTAJAS DE LOS CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN

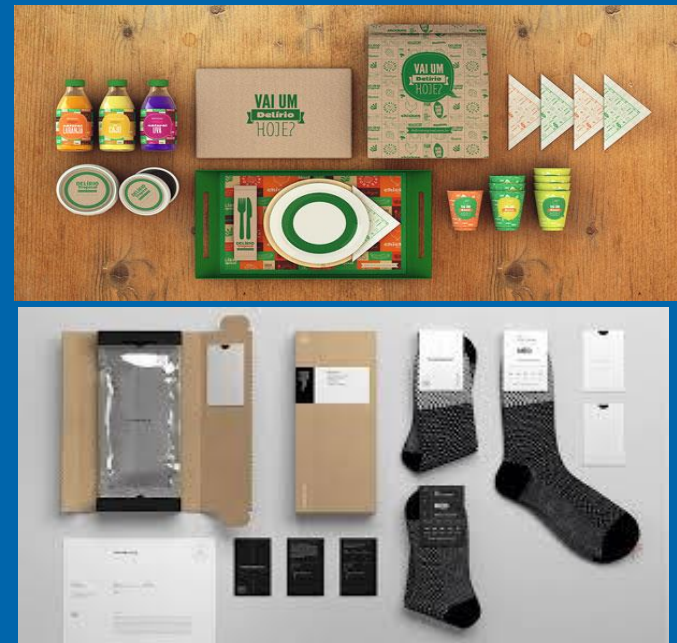
- Comparten los gastos fijos y variables de acceso a los mercados exteriores y evitan los gastos de creación de sus propios departamentos de exportación.
- Se utilizan servicios comunes con los que logran economías adicionales de tiempo y de costo.
- Acaban teniendo conocimiento de otros temas como, inteligencia Comercial, Promoción Comercial, Desarrollo exportador, las experiencias de las empresas socias, las ventajas de la cooperación, etc.



# VENTAJAS DE LOS CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN

- Implementación de un plan de capacitaciones para el de acceso al comercio internacional a menor costo en el marco de programa Ruta Exportadora Especializada de PROMPERU

Programa creado para mejorar la competitividad de las empresas, dotarlas de capacidades de gestión empresarial, así como de herramientas y elementos de diferenciación para su internacionalización.



# ETAPAS DE FORMACIÓN DE UN CONSORCIO

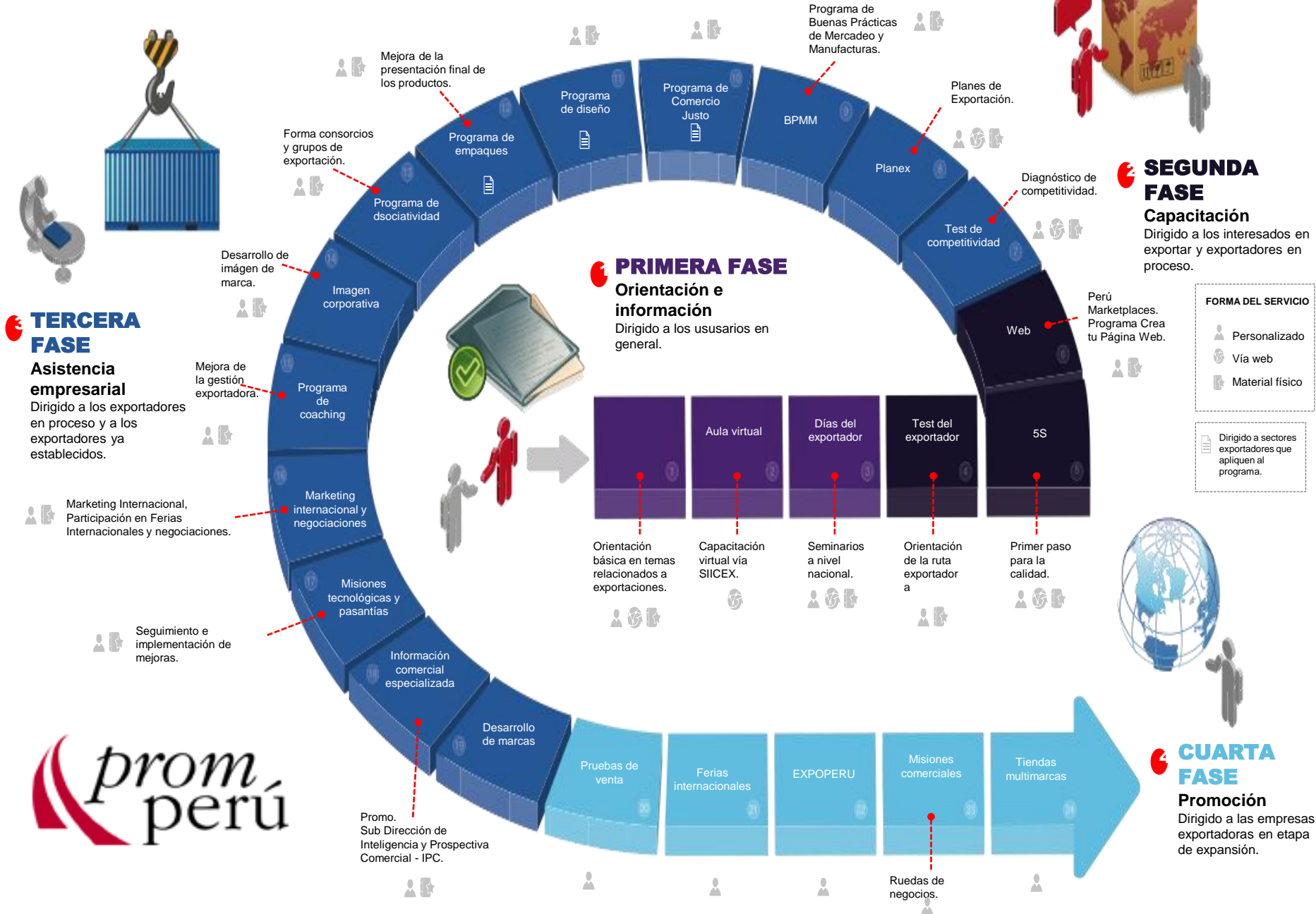
## SENSIBILIZACIÓN



- Identificación del Sector  
(Sector Bienes o Servicios)
- Identificación de lo candidatos  
Invitación individual o entre los socios de un gremio empresarial.
- Metodología de selección  
Evaluación de los candidatos  
(Test de competitividad)
- Company Pro file

# ruta EXPORTADORA

Camino a su internacionalización.





# PROMOCION DE EXPORTACIONES

## CONSORCIOS DE EXPORTACION

### ESTRATEGIAS:

I.- Actividades de Inteligencia Comercial

PROSPECCION



- Mercados
- Partidas
- Empresas

II.-Actividades de Promoción Comercial

PARTICIPACION



- Ferias
- Rueda de Negocios
- Misiones Comerciales

III.- Actividades de Desarrollo Exportador

CAPACITACION



- Ruta Exportadora Especializada
- Orientación
- Capacitación
- Asistencia empresarial
- Promoción exportadora



# INTERMEDIO

EJERCICIO DE ASOCIATIVIDAD  
EMPRESARIAL



# EXPERIENCIAS DE ASOCIATIVIDAD

- Mayor presencia internacional de las empresas integrantes del consorcio y diversificación de sus exportaciones.
- Menor coste individual en el desarrollo de su actividad internacional.
- Adquisición de un flujo de conocimientos sobre mercados, prácticas comerciales, etc., no asumibles a nivel individual.
- Reducción significativa de los riesgos de exportación.



21 11 2005



26 11 2005

# CONSORCIO DE MUEBLES CHAN - CHAN









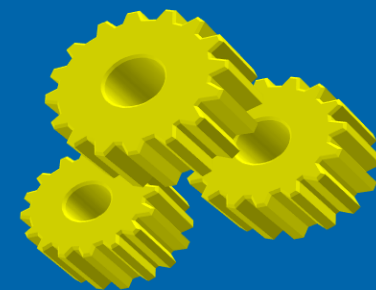


# CONCLUSIONES

Al fomentar la cooperación entre empresas, también en esferas no relacionadas con las exportaciones, se mejora el entorno comercial de las mismas y fomenta la capacidad de las empresas de aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado.

En consecuencia, los consorcios de exportación pueden ser el primer paso de una amplia estrategia para fortalecer la competitividad de las Pymes y su ingreso a los mercados internacionales.

*El Sector exportador  
de nuestro país tiene hoy,  
mas que nunca, la oportunidad de  
cambiar su futuro*



*¡ No las dejemos pasar !*



Ricardo Dueñas Maldonado  
Programas y Proyectos Multisectoriales  
Sub-Dirección de Desarrollo Comercial

E-Mail: [rduenas@promperu.gob.pe](mailto:rduenas@promperu.gob.pe)

[www.siicex.gob.pe](http://www.siicex.gob.pe)

Telf: 616-7400 Anexo 2408  
Cel: 999-759-174

