



# Sub Dirección de Servicio y Asesoría Empresarial – SAE





# Sub Dirección de Servicio y Asesoría Empresarial



## Objetivo

### **Competitividad y Servicio al exportador**

Contribuir a que las empresas, gremios y otros esquemas asociativos obtengan las capacidades necesarias para alcanzar una mayor competitividad en los mercados internacionales.

Fuente PEI 2008 - 2012



# Marco de Acción

## Sub Dirección de Servicio y Asesoría Empresarial



SAE brinda apoyo



**Asesoría y capacitación: Información, Asistencia técnica.**



**Calidad, Normalización, Regulaciones y Marcas Colectivas**



**Desarrollo Regional**



**Facilitación y Asociatividad**

**Prioridad**

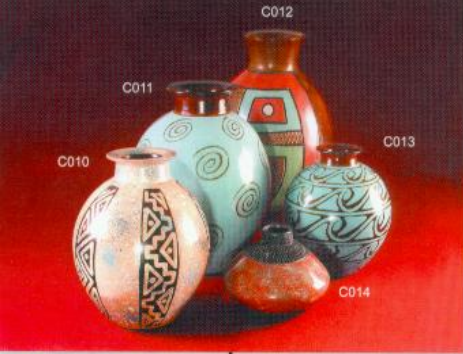
- ★ PYMES
- ★ Regiones
- ★ Potenciales exportadores

Dirigido a:

**INTERESADOS EN EXPORTAR**

**EXPORTADORES EN PROCESO**

**EXPORTADORES ACTUALES**



# ASOCIATIVIDAD EMPRESARIAL COMO HERRAMIENTA DE INTERNACIONALIZACION



**MIERCOLES DEL EXPORTADOR**  
**Consorcios de exportación**

**23 DE FEBRERO 2011**

 *prom*  
perú

# Asociatividad empresarial



Es una alianza voluntaria de empresas con el objetivo principal de hacer negocios, desarrollando sus mercados en el país o en el extranjero, promoviendo y comercializando los bienes y servicios de sus miembros.

Permite adquirir los conocimientos y habilidades necesarias para llegar a ser capaces de seguir exportando de manera individual y autónoma el día en que pudieran abandonar el consorcio o que el mismo pudiera disolverse.





# Tipos de asociatividad empresarial



## Consorcio de exportación:

Asociación empresarial **con** fines de lucro, que se unen voluntariamente con la finalidad de concentrar esfuerzos en la promoción, publicidad y venta de los productos de sus Asociados a los mercados internacionales.

Puede estar formado por 3 a más empresas del mismo Sector productivo o por Empresas que producen bienes y/o servicios complementarios.

## De acuerdo al sector productivo

- Consorcios Sectoriales
- Consorcios Multisectoriales

## De acuerdo al tipo de asociación

- Consorcios de Promoción
- Consorcios de venta





# Ventajas de la asociatividad empresarial



La asociatividad empresarial en Consorcio de exportación facilita:

- Estudios y prospecciones de mercado.
- Participar en ferias y misiones comerciales.
- Participación en cursos de capacitación y misiones tecnológicas
- Facilita el acceso a fuentes de financiamiento para su desarrollo empresarial
- Facilita la compra de insumos o materias primas en mejores condiciones de calidad y precio.
- Vender directamente al país de destino.
- Adquirir un compromiso mas serio con el mercado

El intercambio de conocimientos y experiencias entre los asociados facilita la mejora de la productividad empresarial.



# Principios Básicos para los consorcios de exportación



- Empresas formalmente constituidas con infraestructura empresarial adecuada.
- Tener clara las razones y objetivos por los que se comprometen a participar en su formación.
- Las empresas asociadas tiene la misma importancia y aceptan un determinado grado de compromiso económico y/o comercial.
- La duración No esta limitada ni definida de antemano por un plazo de tiempo o por una tarea específica.
- No se emprende en solitario la aventura de exportar.
- Capacidad de comunicación electrónica.
- Estar consiente de que los resultados son a mediano y largo plazo







# Principios Básicos para los consorcios de exportación



En gran medida el éxito de una asociatividad empresarial con fines de Exportación depende del trabajo serio y responsable de sus integrantes.

La gama conjunta de los productos a exportar por las empresas del consorcio son diferenciados, con poca o ninguna competencia directa entre ellos, pero que pueden ser vendidos a los mismos clientes finales o a través de los mismos canales de distribución, utilizando la misma estrategia comercial de exportación y la misma logística.





# Forma Jurídica de un consorcio



**La forma jurídica que adopte un consorcio dependerá siempre de los objetivos precisos de las empresas participantes**

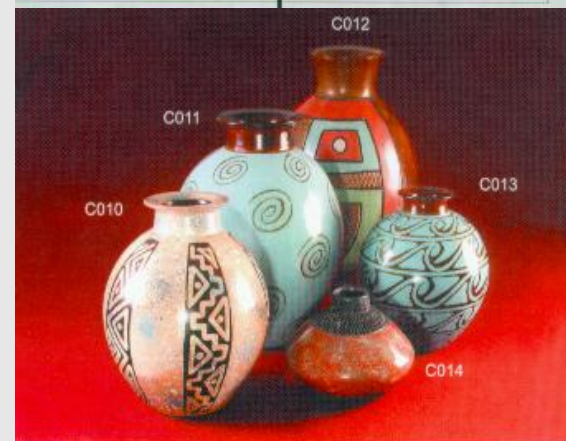
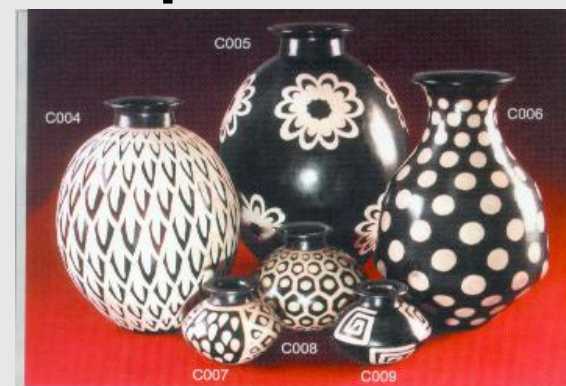
**Procedimiento recomendado:**

- Acta preliminar de formación de grupo solidario para la creación del Consorcio y establecer el nombre, la dirección, el teléfono, el E-mail y la Directiva Inicial.

**Una vez defino los datos anteriores y confirmada la participación de las empresas:**

- Confección de los Estatutos y reglamentos.
- Libro de actas de reuniones

**La inscripción del consorcio en los RR.PP. se efectuara cuando la situación jurídica lo Amerite.**





# Fases de un consorcio



## Fase de gestación o preconsorcio

Es la Fase mas decisiva en la existencia del consorcio es donde se toman las decisiones mas importantes.

- Idea de formación del consorcio
- Una empresa Contacta a otras
- **Una entidad promueve el acuerdo**
- Cumplimiento del reglamento

## Fase de operación o funcionamiento

- Cuenta con imagen de producto y marca
- Empresas homogéneas
- Mentalidad de cooperación
- Interés compartido para adaptación al mercado y disponen de productos complementados

## Fase de disolución o abandono

- Cuando los socios logran sus objetivos de ventas y de implantación en el exterior





# INTERMEDIO

## EJERCICIO DE ASOCIATIVIDAD EMPRESARIAL



# PLAN DE TRABAJO



## I.- DEFINICION DE EMPRESAS

### a).- Diagnostico empresarial:

- Confección del padrón de empresas a ser encuestadas
- Ficha de datos para registro de datos de las empresas interesadas que serán encuestadas.
- Realización de encuesta en visita directa
- Evaluación y calificación de empresas por rubros y/o tipo de producto

### b).- Empresas Seleccionadas

- Charlas informativas de los Planes y Objetivos
- Reuniones de coordinación y mutuo conocimiento entre los empresarios seleccionados.
- Conformación de grupos de empresas en consorcio

### c).- Conformación del Consorcios de Exportación

- Acta Preliminar
- Convenio Marco
- Estatutos y Reglamentos.
- Organización administrativa y financiera.
- Planes y Objetivos empresariales.
- Programas operativos de desarrollo.
- Inscripción en Registros Públicos



# Apoyo Institucional



- Se Organizan charlas de sensibilización de los beneficios a los consorcios de exportación
- Ayudan a identificar a posibles empresas participantes
- Ofrecen un lugar en el que puedan reunirse las empresas interesadas
- Ayudan a los posibles miembros a definir las futuras actividades
- Prestan asesoramiento jurídico.
- Ofrecen cursos de capacitación.
- Suministran información sobre posibles mercados Información sobre facilidades de crédito





# Factores que afectan el proceso de formación de consorcios



- Dudas de los empresarios participantes.
- Falta de confianza, evitando establecer contacto con competidores locales
- Falta de un dirigente líder entre las empresas que dé impulso al proyecto.
- Retiro de algunas empresas en las etapas iniciales por tener otros intereses en materia de exportación.
- Los que ya exportan dudan de que puedan beneficiarse con su participación en el consorcio, desechando la oportunidades de otras oportunidades en los mercados internacionales.



# Fuentes de Financiamiento



**Para su implementación, capacitación en gestión, diseño, proceso productivos y Participación en ferias internacionales y misiones comerciales.**

- Los empresarios miembros del consorcio
- Las Instituciones públicas y privadas comprometida con el desarrollo de la Pymes exportadoras.







# Indicadores de éxito de un consorcio



- Aumento del volumen de negocios de exportación.
- Aumento del número de mercados de exportación.
- Regularidad en las exportaciones.
- Economías de gastos y tiempo.
- Capacidad de las empresas de exportar por su cuenta.







21 11 2005



21 11 2005



26 11 2005

# CONSORCIO DE MUEBLES CHAN - CHAN



11 11 2005

ADAEX

PERU







PROMPEX

PERU







# Conclusiones



Lo más importante es que el establecimiento de un consorcio puede representar el inicio de un proceso y no solamente la creación de una entidad.

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.

*¡ Muchas gracias !*

Ricardo Dueñas Maldonado  
Programas y Proyectos Multisectoriales  
**Sub-Dirección de Servicios y Asesoría empresarial**

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

Telf: 222-1222 Anexo 408  
Cel: 999-759-174

