

ASOCIATIVIDAD EMPRESARIAL COMO HERRAMIENTA DE INTERNACIONALIZACION



Consorcios de exportación

13 de Junio 2012

**prom
perú**

Temario

- Asociatividad empresarial
- Tipos de Asociatividad y consorcios según sus objetivos
- Principios en la Formación de Consorcios de exportación
- Etapas para la formación de un consorcio
- INTERMEDIO – Dinámica grupal
- Ventajas y Desventajas en la formación de un consorcio de exportación.
- Plan de trabajo,
- Financiamiento de un Consorcio

Asociatividad empresarial

Es una alianza voluntaria de empresas con el objetivo 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



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 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 tipo de asociación

- Consorcios de Promoción
- Consorcios de venta
- Consorcios Sectoriales
- Consorcios Multisectoriales



Tipos de Consorcios de Exportación

Tipos de consorcios

Según su objetivo

- De Promoción
- De Ventas

Según su constitución

- Mono Sectoriales
- Pluri Sectoriales
- Mono Productos
- Regionales, Nacionales

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

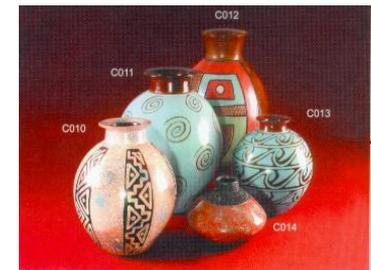
Procedimiento recomendado:

- 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 pre consorcio

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

- Formación de grupos por sector productivo y/o interés
- 2 minutos por participante para presentaciones personales y razones de su asistencia en la charla.
- Escoger un representante por grupo para manifestar su experiencia en la dinámica

Ventajas de la asociatividad empresarial



La asociatividad empresarial facilita:

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

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



PLAN DE TRABAJO



I .- DEFINICION DE EMPRESAS

a).- Diagnostico empresarial

Sector priorizado

b).- Empresas Seleccionadas

Sensibilización
Preparación

c).- Conformación del Consorcios de Exportación

Implementación
Consolidación



Apoyo Institucional

- Se Organizan charlas de sensibilización de los beneficios que proporciona la asociatividad empresarial para la 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 otras oportunidades en los mercados internacionales.



Fuentes de Financiamiento



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

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



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 para exportar por su cuenta.



TALLERES DE CAPACITACION



TALLERES DE CAPACITACION



TALLERES DE CAPACITACION



TALLERES DE CAPACITACION



PARTICIPACION EN FERIAS INTERNACIONALES



WORLD MARKET CENTER

Las Vegas -USA



PERUVIAN GIFT SHOW LIMA- PERU



WORLD MARKET CENTER

Las Vegas -USA



PERUVIAN GIFT SHOW LIMA- PERU



WORLD MARKET CENTER Las Vegas -USA





Principios en la Formación de Consorcios de Exportación

Principio 1

Generación de bases de Confianza

“Crecer es una
Decisión que puede
hacer realmente la
Diferencia”

John Maxwell



Principio 2

Trabajo en Equipo



“Yo hago lo que usted no puede y Usted hace lo que yo no puedo, Juntos podemos hacer grandes cosas”

Madre Teresa de Calcuta

Principio 3

Objetivos Claros y Mercados Comunes



Todos debemos apuntar a mercados, locales, regionales y con el tiempo es claro que nuestra visión es crecer y llegar a los mercados internacionales, pero la gran pregunta es como podemos hacerlo.

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.

*¡ El Perú de hoy es un país
de oportunidades, No las
dejemos pasar !*

¡ Muchas gracias !

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

E-Mail: rduenas@promperu.gob.pe
www.promperu.gob.pe

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

