

LOS CONSORCIOS DE EXPORTACION

**Un instrumento para fomentar
las exportaciones de las PYME'S**

ONU-PRODUCE-CCL-PROMPERU-MINCETUR



Dificultades de exportación de las PYME'S

- Debilidad en acumulación de conocimientos y disponibilidad de los medios financieros necesarios
- Cumplimiento de Medidas Para Arancelarias exigidos por los organismos regulatorios extranjeros
- Producción no adecuada a los Mercados Objetivos en cantidad, variedad, calidad y precio



¿QUÉ ES UN CONSORCIO DE EXPORTACIÓN?

Un consorcio de exportación es una alianza voluntaria de empresas con el objetivo de promover los bienes y servicios de sus miembros en el extranjero y de facilitar la exportación de sus productos mediante acciones conjuntas.



Ventajas de los consorcios de exportación

- Reducción del riesgo y costos, se comparten entre los miembros.
- Facilita acceso a nuevos mercados y a ordenes mas importantes
- Incrementa la diversidad de oferta
- Acumulación de conocimientos



Empresas Consorciadas

- Las empresas deben de tener organizado su Sistema de Gestión.
- Tienen que estar Consolidadas en el Mercado Nacional.
- Deben de tener Oferta Exportable
- Deben de haber realizado primeras experiencias exportadoras, directas o indirectas



Compromiso de Empresarios

-El Consorcio es la Oficina de Comercio Exterior de los Consorciados. Se juntan las Empresas para hacer negocios

- Las Empresas a Consorciar necesitan :

- 1.- Tener Producto Exportable
- 2.- Decisión de Dedicarle Tiempo al Consorcio
- 3.- Decisión de Invertir en Proyectos
- 4.- Voluntad de Hacer Negocios



Tipos de consorcios de exportación

A. Promoción

B. Ventas

Variedades de Consorcios de Exportación

- Consorcios sectoriales y multisectoriales
- Consorcios de productos complementarios y de productos heterogéneos
- Consorcios uní mercado, regionales y globales

Dependen de los Negocios que se planteen realizar



Características de los consorcios de Promoción de Exportaciones

- Proporcionan servicios de promoción de exportaciones a sus miembros
- Las Empresas consorciadas no pierden su individualidad.
- El Consorcio oferta los productos individuales de las Empresas
- Las Empresas facturan directamente al comprador
- Los Costos se distribuyen entre los Consorciados



Consortio de Ventas

- El consorcio tiene personería jurídica diferente al de los consorciados.
- El Consorcio hace gestión de Ventas, traspasando a sus miembros tanto las Utilidades como las Responsabilidades Tributarias
- Los Productos a ofertar pueden ser tanto Colecciones en Conjunto o Productos de las mismas Empresas.
- El Consorcio tiene Contabilidad Independiente al de las Empresas
- Se puede formar en País de Destino o en País de Origen



Importancia de los consorcios de exportación

- Hay más de 300 consorcios de exportación en **Italia**.
 - más de 7,000 PYME'S asociadas
 - 9% de las exportaciones Italianas
 - 110 consorcios son miembros de FEDEREXPORT
- ICEX en **España** ha apoyado la creación de aproximadamente 200 consorcios de exportación en España entre 1985 y 2000.
- En el Perú, el Programa de ONUDI de Formación de Consorcios de Exportación esta trabajando con 9 consorcios en Lima en diferentes sectores, y 10 Consorcios en la Macro Sur. Involucrando a mas de 100 Pymes en esta primera etapa



Creando un Consorcio de Exportación

Principios Básicos

1. Objetivos Claros
2. Establecimiento de Consenso
3. El factor tiempo
4. Orientados al Mercado
5. Se reúnen para hacer Negocios



Obstáculos que afectan el establecimiento de un Consorcio de Exportación

1. Concepto nuevo y falta de confianza entre los miembros.
2. El grado de compatibilidad entre empresas, productos y miembros.
Empresas homogéneas en tamaño
3. Empresas competidoras y empresarios oportunistas.
4. Creación y manejo de grupo. (Necesidad de un líder que lo impulse)
5. Diferentes resultados de exportación, de los miembros
6. Falta de marco regulatorio y/o de apoyo institucional



LA ASISTENCIA DE LA ONUDI Y DE FEDEREXPORT

- Respaldar la creación de consorcios de exportación en diferentes sectores.
- Entrenar promotores nacionales de consorcios de exportación.
- Apoyar a Instituciones Publicas y Privadas en la formación de Consorcios de Exportación. Con el menor Costo de Transacción posible
- Promover un entorno favorable en el ámbito institucional y regulatorio



Experiencia de la ONUDI

- Túnez, Marruecos, Jordania, India, Uruguay, Perú, El Salvador;
- Alianza estratégica con la Federación Italiana de Consorcios de Exportación
- www.unido.org/exportconsortia



Programa de Promoción de Consortios de Exportación en el Perú

A través de este proyecto, la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), conjuntamente con el Ministerio de la Producción, la Cámara de Comercio de Lima, MINCETUR, PROMPERU y el Gobierno Italiano está creando capacidades en el Perú para promover Consortios de Exportación de PyMEs.

Objetivos del Programa

- Apoyar la creación de Consorcios de Exportación en diferentes sectores;
- Formar promotores locales de Consorcios de Exportación dentro de los sectores público y privado;
- Fomentar el desarrollo de un marco legal para la creación de Consorcios de Exportación;
- Compartir las mejores prácticas internacionales, incluyendo la organización de reuniones de grupos de expertos;
- Organización de cursos de formación para promotores de Consorcios de Exportación.

TALLERES DE FORMACION DE CONSORCIOS DE EXPORTACION

- Mayo 2006.
- Primer Curso de Formación de Consorcios de Exportación, dictado en la Cámara de Comercio de Lima, dando como resultado
- 54 consultores capacitados, 11 consorcios formados, y más de 50 PyMEs involucradas.
- Los consorcios están en los sectores productivos de: Metalmecánica, Madera, Joyería, Productos Naturales, y Confecciones,

TALLERES DE FORMACION DE CONSORCIOS DE EXPORTACION

- Noviembre 2006.
- Segundo Curso de Formación de Consorcios de Exportación, dictado en la Cámara de Comercio del Cuzco
- En el cual 38 consultores fueron capacitados, 9 consorcios fueron formados, involucrando a 70 PyMEs.
- Los consorcios se encuentran dentro de los siguientes sectores productivos: Turismo, Joyas, , Artesanías, Agroindustria en Cuzco;
- Pisco y Confecciones de Alpaca en Arequipa,
-

TALLERES DE FORMACION DE CONSORCIOS DE EXPORTACION

- Mayo 2007.
- Tercer Curso de Formación de Consorcios de Exportación, dictado en la Cámara de Comercio de Lambayeque
- En el cual 51 consultores fueron capacitados, y se están apoyando dos grupos en Piura, Agro Industria, Joyería y Cerámica, dos en Lambayeque, Turismo y Agro Industria, y uno en Trujillo, Muebles.

BASE PARA FORMAR UN CONSORCIO DE EXPORTACION

- Las Empresas deben de contar con Oferta Exportable
- Deben de tener bien implementados sus modelos de gestión
- Deben de encontrarse consolidadas en el Mercado Nacional
- Son concientes que de manera individual es costoso y difícil desarrollarse en Comercio Exterior.
- Ven que la Asociatividad con empresas similares representa la alternativa viable para Exportar

COMO JUNTARSE PARA FORMAR UN CONSORCIO DE EXPORTACION

- Los Grupos tienden a juntarse en Asociaciones, e Instituciones que sirven de semilleros para la formacion de Consorcios de Exportación y ayudan en la sostenibilidad de los grupos.
- Cursos de Desarrollo de Técnicas en Gestión, Mercados, y Capacitaciones Especializadas, ayudan a la formacion de grupos. Los identifican y juntan por homogeneidad. Importante funcion cumple la Universidad e Institutos Publicos y Privados
- Los Gobiernos Regionales promocionan los sectores priorizados en su Región. Apoyando el desarrollo de la region mediante tecnicas Asociativas

COMO JUNTARSE PARA FORMAR UN CONSORCIO DE EXPORTACION

- Los miembros de Conglomerados, lugares geográficos donde convergen empresas interrelacionadas entre si. Necesitan de modelos Asociativos para lograr eficiencia, es un fuerte semillero de Consorcios de Exportación.
- Las empresas individuales que no pertenezcan a Asociaciones, Conglomerados, Programas de Desarrollo, Cadenas de Proveeduría. Van a tener mas problemas que si fueran parte de un Modelo Asociativo.
- Se necesitarían de pasos previos en Asociatividad, antes de formar un Consorcio.
- Grupos de Empresas que se conocen entre si , sin formar parte de Asociacion, forman el Consorcio en base al conocimiento mutuo y desarrollo de su base de Confianza

CONSORCIOS DE EXPORTACION ONUDI

- Es un Programa No Asistencialista
- Se ayuda a desarrollar las habilidades del trabajo en equipo de los grupos
- Las reuniones de los grupos son orientadas al Mercado
- Las Empresas se reúnen para hacer Negocios
- Reuniones ejecutivas con Agenda clara.
- Los interesados pueden comunicarse con Promperu, previa formacion de potenciales grupos a consorciar.
- Serán atendidos de manera personalizada por los Consultores Nacionales ONUDI, Carlos Yamashita y Alejandro Siles

Conferencia: Consorcio de Exportación

PROMPEX

Lima, 31 de Octubre del 2007

Qué está sucediendo en el mercado mundial?

- La globalización y la participación de mercado de las pequeñas empresas
- Pequeñas empresas y las herramientas para competir en el mercado globalizado
 - Producto muy diferenciado y para nicho de mercado
 - ASOCIATIVIDAD!!!

Consortrios de Exportación

- Ventajas de los consorcios de exportación
- Cómo se generan los consorcios de exportación? Necesidad y Oportunidad
- Cómo se forman los consorcios de exportación? Metodología

Metodología para Formar Consorcios de Exportación

METODOLOGIA ONUDI

Metodología ONUDI para la Formación de Consorcios de Exportación

- Promoción y Selección: Requisitos y Compromiso
- Desarrollo de la Base de Confianza: Identidad de grupo
- Desarrollo de Acciones Piloto: Actividades Pro-exportadoras
- Desarrollo del Plan Estratégico: PEP
- Gestión: Estructura Organizacional

Y al final qué?

- ESFUERZO DE EMPRESARIOS + Metodología = Consorcio de Exportación Exitoso y Auto sostenible
- Consorcio de Exportación con base de confianza sólida, con capacidades y habilidades para trabajar juntos, con herramientas para internacionalizarse, con experiencia en actividades pro-exportadoras, con plan estratégico definido y con sistema de gestión y reglamento interno



Muchas Gracias,

Carlos Yamashita S.
cyamashita@terra.com.pe



Programa de Formación de
Consortios de Exportación
ONUDI – PRODUCE –
MINCETUR – PROMPERU -
CCL

PERU 2007

Steering Committee



Instituto Italiano para el Comercio Exterior - Lima



Comisión para la Promoción de Exportaciones



Consortorios de Exportación en Formación

Perú Eléctrico ATEM- LIMA



MISIÓN

1010001000010000000000
 1000000000000000000000
 10010000000101010101010
 10010101010101010101010
 10001010101010101010100
 011000010101010101000000

VISIÓN

1010001000010000000000
 1000000000000000000000
 10010000000101010101010
 10010101010101010101010
 10001010101010101010100
 011000010101010101000000

I&T ELECTRIC SiliconM PROSERCOOL RESEAD

UNIDOS POR LA CALIDAD

I&T ELECTRIC SiliconM PROSERCOOL RESEAD

UNIDOS POR LA CALIDAD

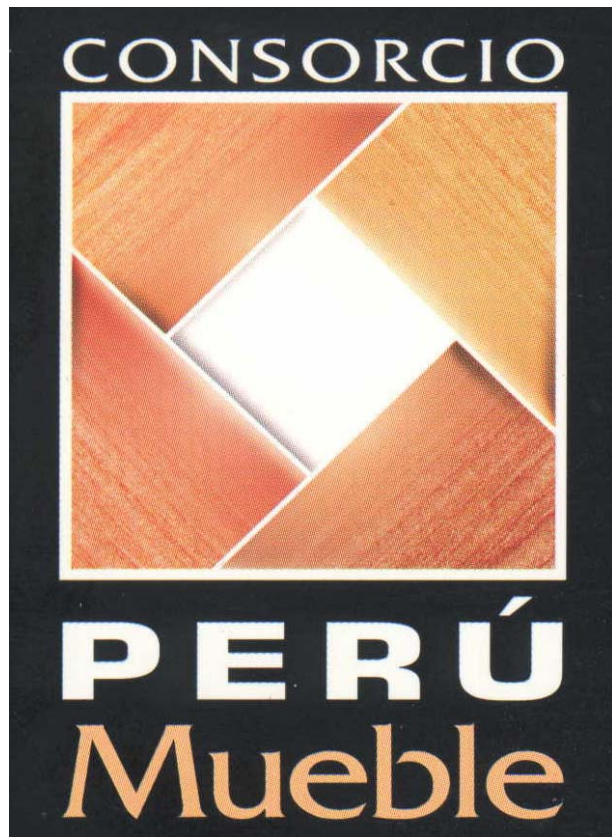
PRESTÍGIOSA TECNOLOGÍA PERUANA PARA EXPORTACIÓN

PE CONSORCIO PERÚ ELÉCTRICO ATEM

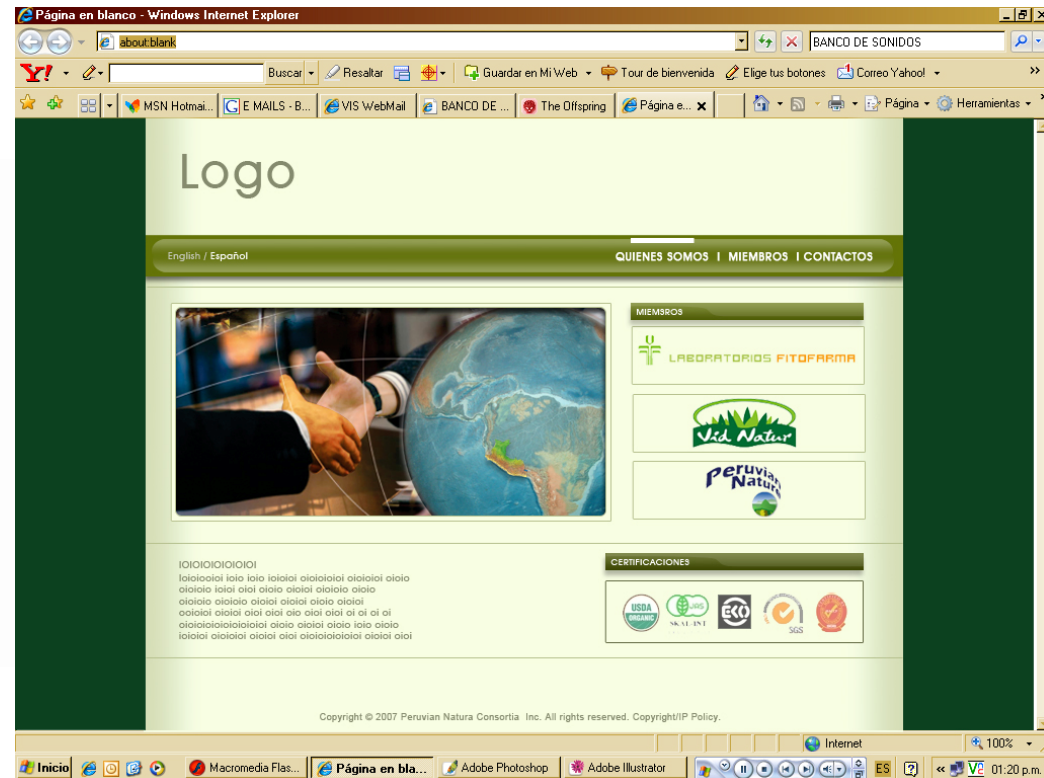
00101001010101010101010
 10100001010101010101010
 10010000

PE CONSORCIO PERÚ ELÉCTRICO ATEM

CONSORCIO PERÚ MUEBLE-LIMA



PERUVIAN BIO CONSORTIA-LIMA



www.bioconsortia.com/dev/index.htm

SILVER RAYMI- LIMA



CONPIVES - LIMA



ARTE Y JOYAS-LIMA



TEXTIL KALLPA - LIMA



TEXTIL ARTE ANDINO-AREQUIPA



INKA EXPERIENCE - CUSCO

Turismo Vivencial





Participación de los Consorcios en Feria PERUMODA

Lima, Perú – Abril, 2007

PERU MODA SILVER RAYMI (LIMA)



PERU MODA KALLPA (LIMA)



PERU MODA MUYU (CUSCO)





Taller de Formación de Consortios de Exportación

Macro Región Norte
Chiclayo, Perú - Mayo 2007

Desarrollo del Taller



Desarrollo del Taller



Apoyo Institucional: Gobierno Regional y Cámara de Comercio de Lambayeque







PERÚ 2007