

# Exportando con **Exporberto**



**TEMA:  
PRINCIPIOS EN LA  
FORMACIÓN DE CONSORCIOS  
DE EXPORTACIÓN**

# TABLA DE CONTENIDO

## Contenido

Presentación del tema _____	1
Objetivo general _____	1
Objetivos específicos de aprendizaje _____	1
<b>Introducción</b> _____	<b>2</b>
<b>2. Principios en la formación de un consorcio de exportación.</b> _____	<b>3</b>
<b>Referencias bibliográficas</b> _____	<b>4</b>
Sobre PROMPERÚ _____	5
Contáctanos _____	5

### Presentación del tema



#### Amigo exportador:

Queremos que este curso sea didáctico y de gran utilidad, para ello necesitamos tu colaboración. Aquí te explicamos el marco general de este tema.

### Objetivo general

A través de este módulo podrás conocer los procesos que debe llevar a cabo un exportador para conocer los aspectos de los consorcios de exportación.

### Objetivos específicos de aprendizaje

A través del desarrollo del subtema “definiciones” podrás:

- Conocer los a profundidad los conceptos relacionados a los consorcios de exportación, tipos de consorcio de exportación, podrá responder a la pregunta ¿qué debemos tomar en cuenta en un consorcio?, ¿qué transformaciones se presentan en el marco de un consorcio?, las desventajas y principales ventajas de los consorcios de exportación.
- A través del subtema “principios en la creación de un consorcio de exportación” el lector conocerá los principios que rigen los destinos de los consorcios.
- Finalmente, en el subtema “pasos para establecer un consorcio” se dará a conocer el paso a paso para la conformación de un consorcio de exportación, saber sobre el equipo de alto rendimiento y los pasos para celebrar un contrato de consorcio en el Perú.

### Introducción

Actualmente, en el país y en el mundo se operan importantes cambios en el modelo económico y en la base empresarial. Existe una mayor concentración de empresas, donde las fusiones y adquisiciones ayudan a consolidar a diferentes grupos empresariales.

Así mismo, los altos niveles de desarrollo tecnológico, el alto grado de inversión y la intensificación de la competencia mundial están afectando la competitividad de las pequeñas y medianas empresas. Por ello, es muy importante que estas identifiquen nuevas estrategias y alternativas para adaptarse a este nuevo entorno.

Las razones para asociarse son muchas, pero responden principalmente a este nuevo entorno competitivo. Trabajar en equipo es la principal estrategia, pues permite resultados que difícilmente podrían obtenerse de manera individual.

De este modo, la asociatividad genera básicamente dos tipos de eficiencia: la eficiencia colectiva y la sinergia. La eficiencia colectiva se consigue al alcanzar conjuntamente los objetivos originalmente propuestos. La sinergia permite potenciar los recursos individuales para alcanzar un resultado conjunto que es cualitativamente superior a la suma de aquellos.

No se trata sólo de asociarse para producir o vender más, sino también para aprender a trabajar conjuntamente con una perspectiva de largo plazo. En consecuencia, los beneficios de la asociatividad son muchos, pero los principales son económicos, políticos y socioculturales.

Al cooperar en el interior de un consorcio de exportación que combina los conocimientos especializados y los medios financieros de varias empresas, las PYMES pueden superar los obstáculos e ingresar efectivamente en mercados extranjeros y desarrollarlos con menor costo y riesgo. Al mismo tiempo, los miembros pueden mejorar su rentabilidad, aumentar la eficiencia y acumular conocimientos.

Al fomentar la cooperación entre las empresas se mejora el entorno comercial de las mismas y promueve la capacidad de aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado.

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

### 2. Principios en la formación de un consorcio de exportación.

#### 2.1. Los 10 principios

Antes de iniciar el proceso de establecimiento de un consorcio, los participantes deben ser conscientes de los principios subyacentes, que se deben cumplir para asegurar el éxito.

1. El consorcio no debe tener menos de cinco (5) empresas-socio. Conservando siempre un una cantidad impar.
2. Las empresas-socio son independientes entre sí, es decir, que no existen posiciones accionarias de dominio de una empresa sobre otras.
3. Las empresas-socio comercializan productos o servicios diferenciados, es decir, no genéricos.
4. Las empresa socio tienen una importancia similar dentro del consorcio, lo que favorece a que trabajen en equipo para conseguir sus objetivos.
5. Las empresas-socio adquieren un grado de compromiso comercial, económico y social relativamente elevado
6. Las empresas-socio aceptan diseñan y ponen en práctica una estrategia comercial de exportación común que incluye la consecución de objetivos de venta y no sólo de promoción comercial.
7. Un consorcio de exportación tiene un periodo de duración de tres (3) años desde la fecha de su constitución formal ante la SUNAT. Se puede renovar.
8. Un consorcio puede ser de origen o de destino
9. Un consorcio es una alianza horizontal, es decir, no hay relaciones significativas de tipo proveedor-cliente entre las empresa que conforman el consorcio.
10. Un consorcio es generador de confianza, de trabajo en equipo, con objetivos claros y elevada ética empresarial



#### Amigo empresario, recuerde que:

El establecimiento de un consenso es uno de los principales factores que determinan el éxito de un consorcio.

### Referencias bibliográficas

**CERTUS.** Las funciones de un departamento de comercio exterior de una empresa. (<https://www.certus.edu.pe/blog/cuales-son-las-funciones-del-departamento-de-comercio-exterior-de-una-empresa/>)

**CONEXIÓN ESAN.** ¿Por qué contar con un equipo de alto rendimiento? (<https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2020/06/por-que-contar-con-un-equipo-de-alto-rendimiento/>)

**COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO (2013).** Colección Promoviendo Exportación. Guía N° 12 Asociatividad para el comercio exterior. (<https://repositorio.promperu.gob.pe/server/api/core/bitstreams/8b465bbo-3069-4e42-8eao-39ea2a9a9a02/content>)

**COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO (2017).** Consorcio de exportación. Colecciones Miércoles del Exportador. (<https://repositorio.promperu.gob.pe/server/api/core/bitstreams/cb96ee38-6c82-46ca-abe2-2ec89d4a41a6/content>)

**COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO (2012)** Asociatividad empresarial como herramienta de internacionalización. Colecciones Miércoles del Exportador. (<https://repositorio.promperu.gob.pe/server/api/core/bitstreams/3d44d112-187f-4dd4-b6d9-5b9d7dc21402/content>)

**COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO (2018)** Contratos asociativos: Contrato de consorcio, asociación en participación y joint venture. Colecciones Miércoles del Exportador. (<https://repositorio.promperu.gob.pe/server/api/core/bitstreams/961d392f-b1c8-439d-9cf1-26874337aa02/content>)

**PROYECTO BIOCOMERCIO ANDINO (2013)** Las empresas del Biocomercio en el Perú. Kit de capacitación de Biocomercio 3. Lectura 1 y 2. (<https://repositorio.promperu.gob.pe/server/api/core/bitstreams/feca7acc-e933-444a-b6df-c5478bb6e4db/content>)

**ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL-ONUUDI (2003)** Desarrollo de conglomerados y redes de MYPES. Guía de los consorcios de exportación. (<http://www.iberglobal.com/files/Consortios-ONUUDI.pdf>)


### Sobre PROMPERÚ


La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo-PROMPERÚ tiene como objetivo posicionar al Perú en el mundo a través de la promoción de su imagen, sus destinos turísticos y sus productos de exportación con valor agregado, contribuyendo al desarrollo sostenible y descentralizado del país.


En el campo de las exportaciones PROMPERÚ ofrece una amplia gama de servicios que promueven la internacionalización de las empresas peruanas:

- Orientación e información: servicios de orientación personalizada e información especializada sobre exportaciones e internacionalización empresarial.
- Capacitación: la más variada oferta de talleres y seminarios sobre comercio internacional que le permitirán fortalecer y ampliar sus conocimientos para exportar.
- Asistencia empresarial: asistencia técnica especializada y herramientas de adaptación del producto, gestión empresarial, facilitación y calidad que le permitirán dar el gran salto hacia la exportación de sus productos y servicios.
- Promoción: herramientas de promoción y contacto con compradores internacionales que permitirán ampliar su cartera de clientes con una mayor exposición de sus productos.


### Contáctanos

 Plataforma de atención al exportador  
[Av. Jorge Basadre 610 - San Isidro - Lima – Perú](#)

 WhatsApp: (+51) 990 060 194

 Aló Exportador: (+51) 604-5601 | 604-5602

 Correo electrónico: [exportaciones@promperu.gob.pe](mailto:exportaciones@promperu.gob.pe)

 TelExportemos: solicita una cita virtual en <https://bit.ly/3rtjSQh>

 <https://www.facebook.com/promperu>

 <https://www.youtube.com/@promperu>

 <https://twitter.com/Promperu>

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

