

CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN COMO HERRAMIENTA DE GESTION

Expositor: Sr Ricardo Dueñas Maldonado

rduenas@promperu.Gob.pe

Programas y Proyectos Multisectoriales

Sub Dirección de Desarrollo Exportador

10 de febrero de 2016

Lima, Perú

Temario

- Consorcios de Exportación
- Tipos de consorcios según sus objetivos
- Principios en la Formación de Consorcios de exportación
- Etapas para la formación de un consorcio
- Ventajas y Desventajas en la formación de un consorcio de exportación.
- Financiamiento de un Consorcio

Qué es un Consorcio de Exportación?



Es un alianza voluntaria de empresas con el objetivo de promover los bienes y servicios de sus miembros en el extranjero, potenciando sus fortalezas y minimizando sus debilidades para insertarse en el comercio internacional

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

Qué hace un consorcio de Promoción?

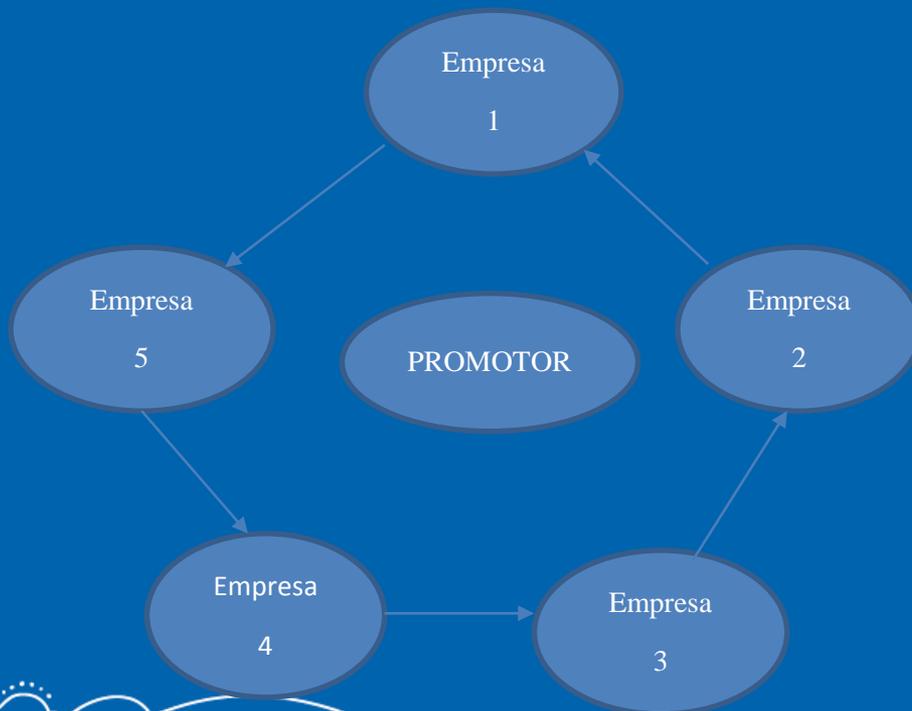
- Asistencia administrativa para los consorciados.
- Asistencia en aspectos relacionados al comercio exterior.
- Coordinación y Gestión para la participación en Ferias y Misiones Tecnológicas y Comerciales.
- Coordinación para la investigación de mercados objetivo potenciales.
- Coordinación para la realización de capacitaciones grupales e individuales de los consorciados.
- Oficinas de representación en el exterior
- Compras conjuntas.
- Búsqueda de acceso a beneficios estatales y privados
- Promoción comercial

Qué hace un Consorcio de Ventas?

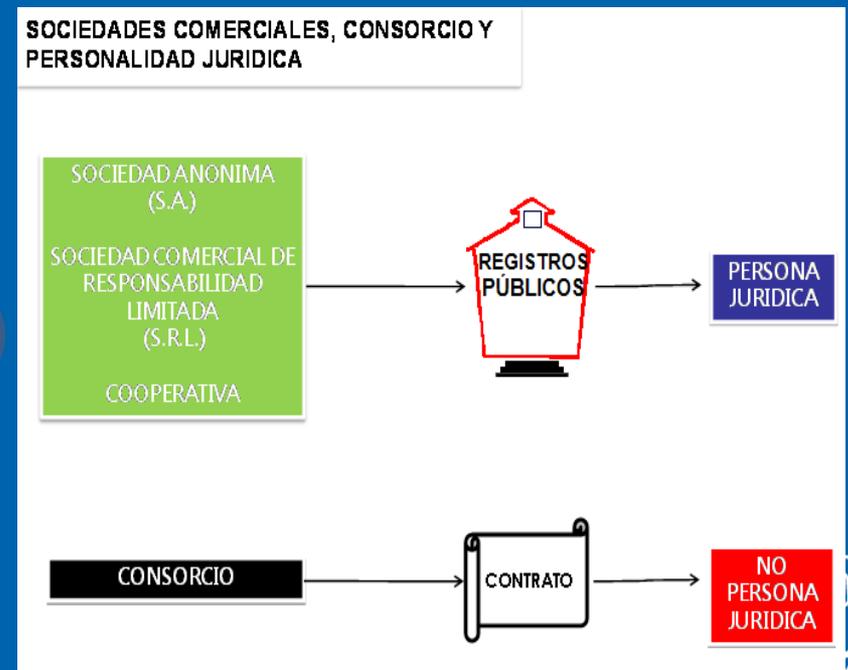
- Creación de un plan de inversión y marketing
- Identificación de mercado y contraparte
- Definición de la política comercial
- Creación de una marca en conjunto
- Desarrollo de proveedores
- Realizar ventas y administraras
- Optimizar y especializar sus procesos productivos
- Negociar con entidades de apoyo al comercio exterior

Esquemas de un Consorcio de Exportación

- Esquema Operativo



- Esquema Legal-Tributario



Principios en la Formación de Consorcios de Exportación

- Generación de Bases de Confianza
- Trabajo en Equipo
- Objetivos Claros

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.

Etapas de Formación de un Consorcio

- SENSIBILIZACIÓN
- PREPARACIÓN
- IMPLEMENTACIÓN
- CONSOLIDACIÓN

Sensibilización

- Identificación del Sector
(Sector Bienes o Servicios)
- Identificación de los candidatos
(Selección de Candidatos) (Metodología de selección)
- Evaluación de los candidatos
(Encuesta de Competitividad)



Preparación

- Selección de empresas (Grupo preliminar)
- Diseño del programa de capacitación
- Realización de la capacitación
- Definición del grupo
- Elaboración acta constitutiva del consorcio

Selección de Empresas Integrantes

- Tamaño de los integrantes
- Experiencia exportadora
- Predisposición a agruparse
- Compatibilidad de los productos
- Recursos financieros
- Oferta Exportable



Implementación

- Elaboración de un reglamento interno
- Estandarizar la capacidad competitiva
- Elaboración de un plan de negocios
- Aprobación e implementación del plan

Consolidación



- Elaboración del Reglamento Interno del Consorcio
- Elaboración del Estatuto del Consorcio
- Definición de la Forma Jurídica del Consorcio.
- Realización de actividades de promoción y asistencia.
- Desarrollo de planes piloto
- Inicio de internacionalización de los Consorciados

Ventajas en la formación de consorcios

- Reducción del costo de inexperiencia,
 - Diversificación de mercados
 - Aumentos de los márgenes de utilidad
-
- Mayor oferta exportable
 - Nuevos contactos comerciales
 - Penetración en nuevos mercados

Ventajas en la formación de consorcios

- Reducción de las fluctuaciones estacionales en las ventas
- Reducción de costo de producción
- Reducción de los gastos de exportación
 - Mayor poder negociador con entidades gubernamentales
 - Creación de una marca fuerte
 - Optimización de empaques y presentación de productos

Ventajas en la formación de consorcios

- Implementación de un plan de comunicación a menor costo
- Desarrollo de imagen
- Oportunidades de alianzas en el extranjero

Dificultades en la implementación

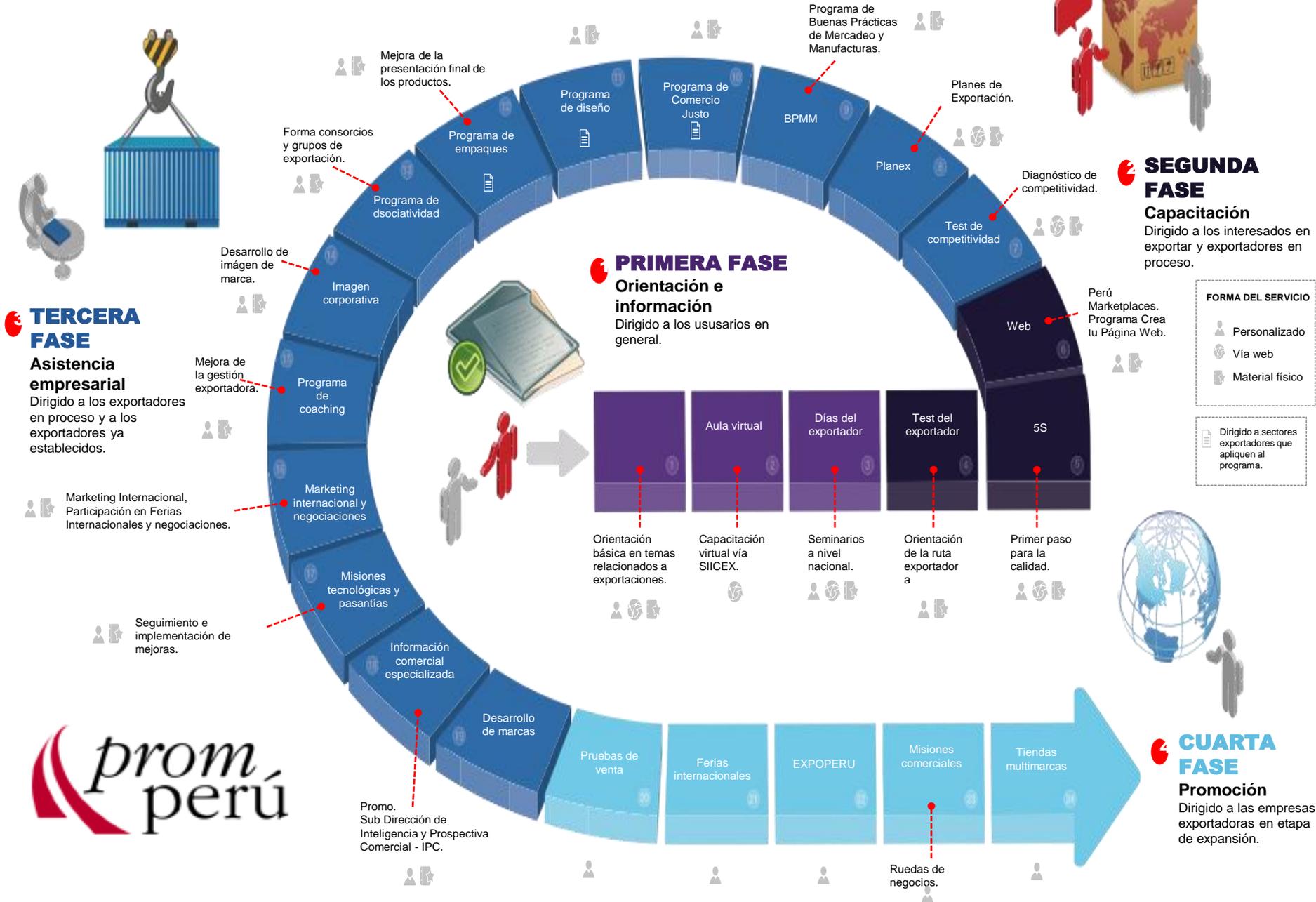
- Seguridad y secreto empresarial
- Desconfianza recíproca
- Financiamiento
- Mentalidad empresarial
- El proceso de negociación

INTERMEDIO

EJERCICIO DE ASOCIATIVIDAD EMPRESARIAL

ruta EXPORTADORA

Camino a su internacionalización.



FINANCIAMIENTO DE UN CONSORCIO

- Fuentes oficiales de financiación.
- Contribución anual de los asociados.
- Cuota de participación al fondo del consorcio.
- Venta de servicios
- Eventuales % comisiones sobre ventas al exterior de productos de los consorciados
- Otras según reglamento interno

El Coordinador o Promotor del consorcio

- Es una pieza clave en el funcionamiento del consorcio.
- El éxito del consorcio se debe mucho a la capacidad empresarial, conocimientos técnicos y organizativos del coordinador.
- La principal actitud o cualidad debe ser la capacidad para lograr consensos de opiniones.

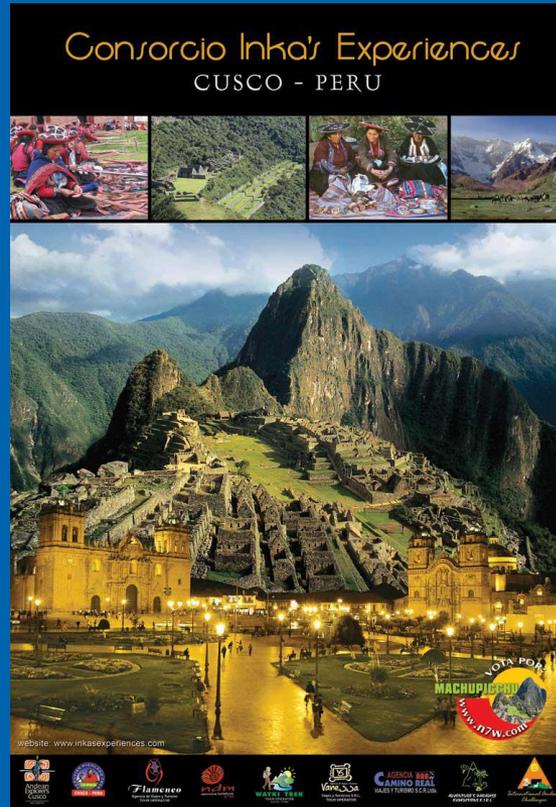
Requisitos para el Coordinador o Promotor

- Título universitario en comercio exterior
- Capacitación continua (acreditable) en CE
- Dominio de un segundo idioma (inglés, portugués, etc)
- Experiencia en materia de comercialización internacional en el sector
- Capacidad de armonizar los diferentes intereses individuales de las empresas de forma que no se impongan por sobre los intereses u objetivos del grupo
- Habilidad para diseñar y ejecutar estrategias y acciones de marketing internacional

Promperú

Experiencias de asociatividad

CONSORCIOS INKA'S EXPERIENCE



FRIO AEREO



CONSORCIOS DE MUEBLES CHAN CHAN TRUJILLO

Consorcio Muebles y Maderas Chan Chan, Empresa, Trujillo : Empresas : ALL.BIZ: Peru - Windows Internet Explorer

http://www.pe.all.biz/empresas/1209/

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Google consorcio de muebles Peru

Consorcio Muebles y Maderas Chan Chan, Empr...

Catálogo de productos

Sobre empresa Consorcio Muebles y Maderas Chan Chan, Empresa

El Consorcio de Muebles & Maderas Chan Chan es un grupo empresarial conformado por seis empresas fabricantes de muebles de la ciudad de Trujillo, cuyo objetivo es ofrecer a sus clientes el mejor servicio posible, empleando para ello un proceso de producción adecuado, garantizando los estándares de calidad y entregando en cada uno de sus productos la identidad propia de los pueblos del norte del Perú. El Consorcio Chan Chan preocupado por el cuidado del medioambiente está empleando maderas alternativas en sus procesos de fabricación así como hace esfuerzos para traducir su éxito en una política de responsabilidad social que la coloca dentro del grupo de empresas preocupadas por temas sociales y ambientales.

Grupos de productos Consorcio Muebles y Maderas Chan Chan, Empresa

Armarios, Bar de casa, Mesas de revistas, Muebles de antesalas, Sillones

PRODUCTOS

- 
Armario de cumala
- 
Bar de Madera
- 
Mueble recibidor Hall Tree
- 
Silla de Descanso
- 
Mesa de revistas
- 
Sillón

Internet | Modo protegido: activado

04:26 p.m.
15/11/2011



ASOCIACION DE PRODUCTORES DE PALTA



INSTITUTO PERUANO DEL ESPARRAGO Y HORTALIZAS



PROCESADORES EXPORTADORES DE ACEITE DE OLIVA Y DERIVADOS DEL PERU



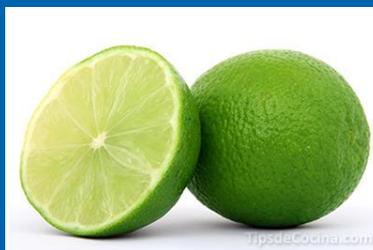
prom
perú



ASOCIACION DE PRODUCTORES DE UVA DE MESA



ASOCIACION DE PRODUCTORES DE CITRICOS



ASOCIACION DE PRODUCTORES DE MANGO



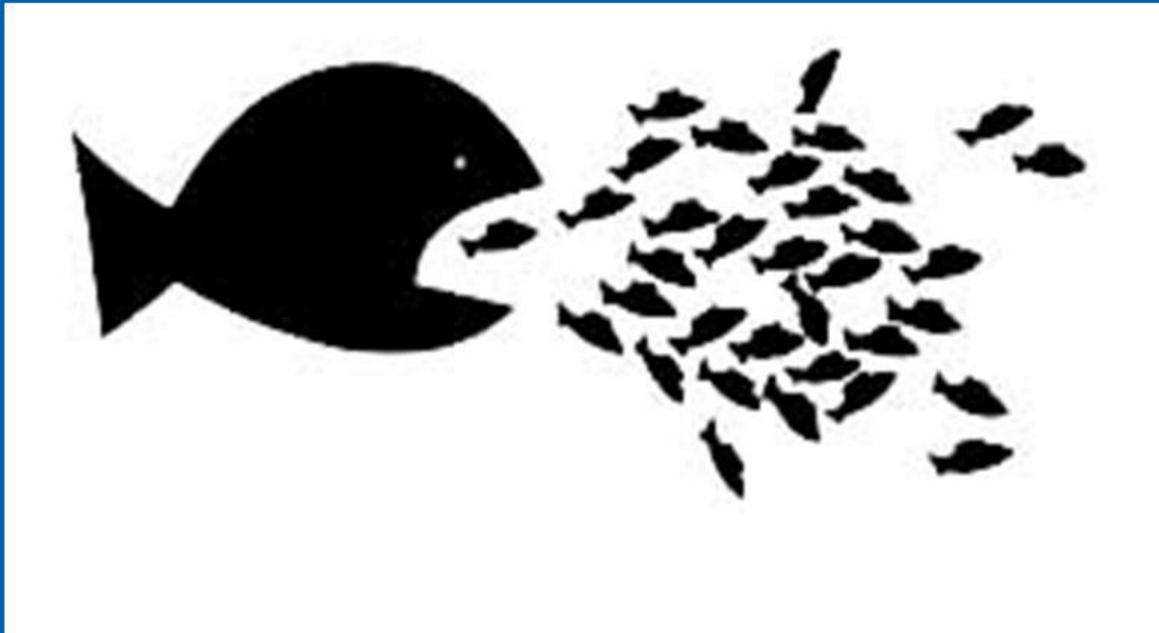
CONCLUSIONES

Lo más importante es 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.

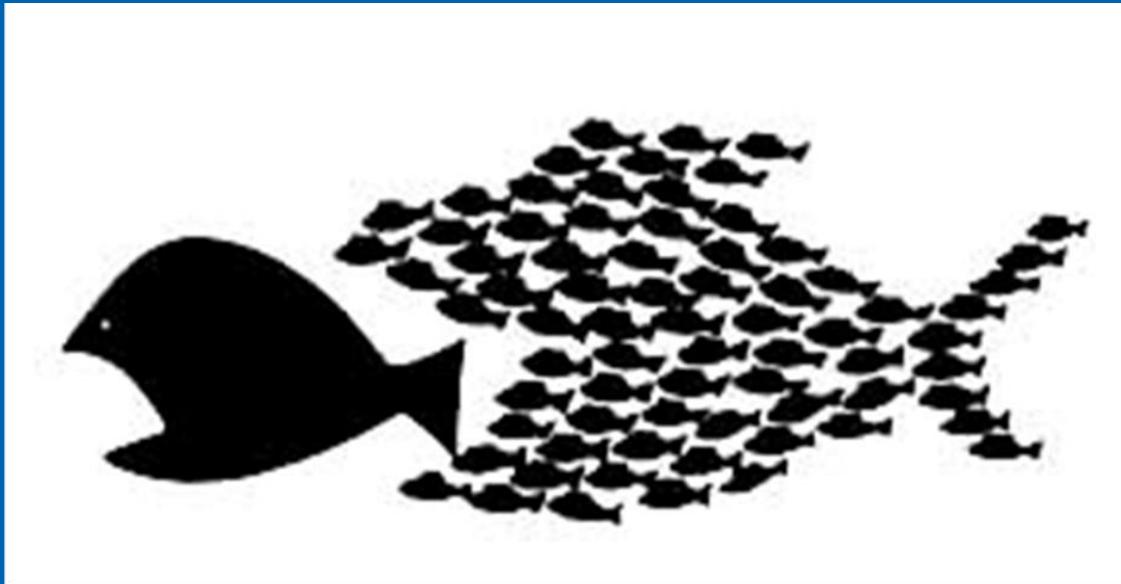
En consecuencia, los consorcios de exportación pueden ser el primer paso de una amplia estrategia para fortalecer la competitividad de las Pymes y su ingreso a los mercados internacionales.

...el pez grande..



.....Con Asociatividad!!!!!!!

.....La Unión hace la fuerza



*¡ El Perú de hoy es un país de
oportunidades,*

No las dejemos pasar !



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

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

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

