

Exportando con **Exporberto**



**TEMA:
PASOS PARA FORMAR UN
CONSORCIO DE
EXPORTACIÓN**

TABLA DE CONTENIDO

Contenido

| | |
|---|----------|
| Presentación del tema | 1 |
| Objetivo general | 1 |
| Objetivos específicos de aprendizaje | 1 |
| Introducción | 2 |
| 3. Pasos para establecer un consorcio | 3 |
| 3.1. Pasos a seguir | 3 |
| 3.2. Equipo de alto rendimiento | 5 |
| 3.3. Pasos para celebrar un contrato de consorcio. | 6 |
| Referencias bibliográficas | 7 |
| Sobre PROMPERÚ | 8 |
| Contáctanos | 8 |

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.

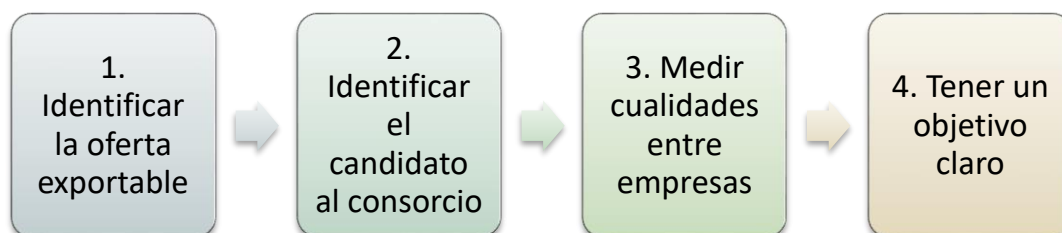
Al cooperar en el interior de un consorcio de exportación que combina los conocimientos especializados y los medios financieros de varias empresas, las PYMES pueden superar los obstáculos e ingresar efectivamente en mercados extranjeros y desarrollarlos con menor costo y riesgo. Al mismo tiempo, los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

3. Pasos para establecer un consorcio

3.1. Pasos a seguir



1. Identificar la oferta exportable:

La oferta exportable de una empresa es más que asegurar los volúmenes solicitados por un cliente o contar con productos que satisfacen los requerimientos de los mercados de destino. La oferta exportable también tiene que ver con la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa:

Disponibilidad de producto: Con base en el producto que desea exportar, la empresa debe determinar el volumen que tiene disponible para el mercado externo. El volumen debe ser aquel que pueda ofrecer de manera estable o continua. De igual modo, el producto debe cumplir con la normativa, exigencias y requerimientos de los mercados de destino.

Capacidad económica y financiera de la empresa: La empresa debe contar con los recursos necesarios para solventar una exportación, igualmente debe estar en condiciones de contar con precios competitivos. Si la empresa no cuenta con posibilidades de solventar el proceso con recursos propios, deberá contar con capacidad de endeudamiento y conseguir financiamiento externo.

Capacidad de gestión: La empresa debe desarrollar una cultura exportadora, con objetivos claros y conocimiento de sus capacidades y debilidades.

2. Identificar el candidato al consorcio:

En esta etapa, se llega a una idea general de los tipos de empresas que podrían convertirse en miembros del modelo asociativo.

En cooperación con las instituciones competentes a nivel local, los responsables del consorcio deben identificar los sectores industriales y servicios que se adecuen a este tipo de asociación entre

empresas. Además, se debe identificar cualquier red de empresas existente o cualquier relación no aprovechada entre las empresas, dado que facilitarán la cooperación en el futuro.

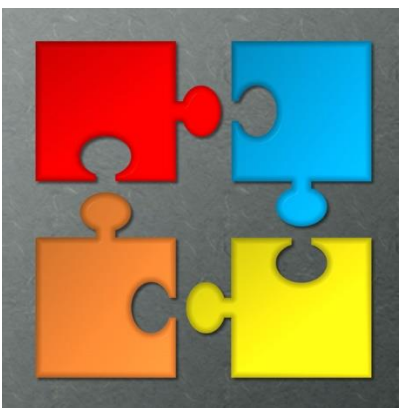
El proceso de identificación de las empresas puede iniciarse reuniendo una muestra representativa de las empresas que funcionan en el sector o los sectores en que va a actuar el modelo asociativo.

3. Medir cualidades entre empresas:

Los consorcios constan de empresas que están en diferentes etapas de desarrollo de sus mercados de exportación. Hay empresas que desean utilizar el consorcio para ingresar por primera vez en los mercados de exportación, otras desean ingresar en mercados alejados o de acceso particularmente difícil y hay también empresas que ya están bastante bien situadas en los mercados extranjeros y se valen del consorcio para desarrollar oportunidades comerciales adicionales. Esas diferentes etapas en el desarrollo de las exportaciones entrañan diferentes expectativas de los servicios que debería prestar el consorcio. La experiencia ha demostrado que en las etapas iniciales de sus actividades de exportación las empresas pueden obtener los mayores beneficios de su participación en un consorcio de exportación, dado que es cuando más asistencia necesitan y, en consecuencia, están más motivadas.

No solamente los miembros propiamente dichos sino también sus productos son un factor esencial para el éxito de un consorcio. Los productos y servicios de las empresas participantes deben adaptarse a los mercados en que el consorcio desea penetrar y se debe ofrecer una gama suficiente de los primeros. Como se señaló anteriormente, los consorcios que ofrecen productos complementarios entre sí no solamente son más fáciles de administrar, sino que también tienen ventajas decisivas porque brindan un mayor surtido a los posibles clientes.

La medición de las cualidades entre las empresas participantes permite armar un rompecabezas donde cada empresa aporta una cualidad importante al consorcio.



4. Tener un objetivo claro:

Aunque hay varios tipos de consorcios de exportación, el principal factor que los distingue es si los consorcios de exportación alcanzan esos objetivos mediante la promoción de los productos de sus miembros o con la venta directa. En cualquier caso, los consorcios de exportación suelen ofrecer gran variedad de servicios a los miembros, desde servicios administrativos básicos respecto de las actividades de promoción hasta servicios encaminados a mejorar las actividades de los miembros.



Amigo empresario, recuerde que:

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.

3.2. Equipo de alto rendimiento

Contar con empleados altamente capacitados, y que además trabajen en equipo, es fundamental para que las empresas aumenten su productividad y consigan mejores resultados.

Esta es una tendencia que va en aumento, pues las organizaciones que cuentan con un equipo de alto rendimiento, promueven muchas buenas prácticas dentro de la compañía o del consorcio, como el respeto mutuo, la buena gestión comercial y el liderazgo para enfrentar prácticamente cualquier desafío.

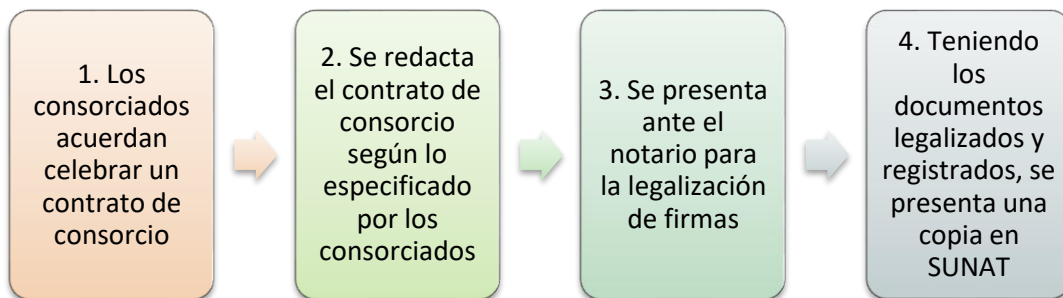
Los equipos de alto rendimiento suelen tener mejores resultados porque unifican y potencian los conocimientos, habilidades y experiencias de un número de personas que van en una misma dirección. Al luchar juntos por un propósito común, se crean más alternativas en conjunto para lograrlo.

Para establecer el equipo de alto rendimiento, nos basamos en ocho aspectos fundamentales:



3.3. Pasos para celebrar un contrato de consorcio.

Existen cuatro pasos a seguir para celebrar un contrato de consorcio y estos son:



Amigo exportador ten presente lo siguiente:

Los consorcios de exportación son un medio eficaz de que las PYMES logren penetrar en los mercados extranjeros a un costo reducido y con una disminución de los riesgos.

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

 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

