

“SOLUCIONES DE EXPORTACIÓN” : EL APOORTE DE LOS CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN

El modelo de los Consorcios Export Italianos
como soporte del proceso de
internacionalización de las Pymes

Ing. Giuseppe Cardoni

Director



en colaboración con



SIAL MERCOSUR Buenos Aires 31 Agosto 2011

Umbria Innovazione

La predisposizione a la innovación

- **La asistencia en la transferencia de tecnología**
- **La búsqueda de oportunidades de desarrollo a través de alianzas estratégicas y participación en proyectos internacionales**
- **Asociación entre empresas y búsqueda aplicada**
- **El desarrollo de proyectos de mejora de producto/proceso**
- **Las informaciones sobre nuevas tecnologías**

EL ROL ESTRATEGICO DE UMBRIA INNOVAZIONE

GRACIAS A LA PROPIA EXPERIENCIA DE INTEGRADOR DE SISTEMA COORDINA DIFERENTES PARTNER QUE, A TRAVÈS DE SUS ESPECIFICAS COMPETENCIAS, COLABORAN A LA REALIZACIÒN DE PROYECTOS.

FENÓMENO GENERAL DE LOS CONSORCIOS EXPORT EN ITALIA

CONSORCIO EXPORT...

En Italia, Es una organización jurídica, voluntaria, reconocida y reglamentada por la ley, sin finalidad de lucro, que tiene como su misión fundamental :

el soporte de las Pymes asociadas en el desarrollo del proceso de internacionalización.

LOS CONSORCIOS PUEDEN SER:

- DE PROMOCIÓN
- DE VENTA

**EN LA EXPERIENCIA ITALIANA LOS
CONSORCIOS DE PROMOCIÓN
SON LA MAYORÍA.**

**LOS CONSORCIOS DE VENTA
TIENEN PROBLEMÁTICAS
DIFERENTES Y PARTICULARES**

BREVE HISTORIA DE LA EXPERIENCIA ITALIANA

El fenómeno de los Consorcios export se inicia en Italia a partir del los años **70**.

En particular se trata de consorcios plurisectoriales que fueron una respuesta a las problemáticas típicas de las pymes que no tenían ninguna experiencia con los mercados extranjeros.

En el 1989 el Estado Italiano crea una ley específica para los consorcios export – Ley 83/89 testimoniando la importancia estratégica de los consorcios export para el desarrollo de las Pymes.

- Durante los años **90** se desarrolla el fenómeno de los **consorcios monosectoriales** como respuesta a las necesidades de asistencia más específicas de los sectores productivos.
- Durante los últimos años los **consorcios monosectoriales** continúan desarrollándose y hoy representan la mayoría.
- Actualmente los servicios ofrecidos son más especializados y más técnicos para responder a las necesidades del sector de las Pymes.

VENTAJAS DE LOS CONSORCIOS EXPORT PARA LAS PYMES

ES NECESARIO DISTINGUIR DOS TIPOS DE EMPRESAS:

- La **micro y pequeña** empresa que (más fácilmente) puede tener poca experiencia de comercio internacional
- La **mediana empresa** que (más fácilmente) puede tener experiencia de comercio internacional

CARACTERÍSTICAS TÍPICAS DE LAS PYMES

VENTAJAS COMPETITIVAS

- Alta flexibilidad
- Especialización marcada
- Capacidad de resultado en el breve tiempo

DESVENTAJAS COMPETITIVAS

- Fragilidad estructural
- Concentración de las funciones
- Dimensiones inadecuadas a un mercado "ancho"
- Falta de información
- Disponibilidad financiera limitada
- Limitada capacidad de innovación

EN PARTICULAR EN EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN....

- Falta y/o ausencia de canales directos de distribución
- Falta de estructura de asistencia pre y post venta
- Falta de adecuadas estructuras para la promoción
- Mentalidad conservadora
- Ausencia o falta del momento exportativo entendido como proyecto y programa
- Ausencia o falta de estrategias de comercialización y estrategias promocionales

**LOS CONSORCIOS EXPORT HAN
SIDO LA RESPUESTA A LAS
NECESIDADES Y A LOS VINCULOS
DE LAS PYMES. DURANTE LOS 30
AÑOS DE EXPERIENCIA LAS
VENTAJAS PARA LAS PYMES
ASOCIADAS SE HAN**

DESARROLLADO

Y

MODIFICADO

SERVICIOS PARA LAS

**MICRO Y
PEQUEÑAS
EMPRESAS**

DEFINICIÓN EUROPEA: HASTA 50 EMPLEADOS

PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

(CON POCA EXPERIENCIA DE COMERCIO INTERNACIONAL)

- Informaciones básicas sobre los mercados extranjeros
- Traducciones
- Informaciones básicas legales, financieras
- Participación en misiones comerciales
- Asistencia en la formación de instrumentos promocionales
- Reducción en los costos utilizando estructuras comunes (gerente, secretaria, web site, folletería promocional etc.)
- Reducción general del riesgo
- Posibilidad de obtener financiación pública

MEDIANAS EMPRESAS

**DEFINICIÓN EUROPEA: DESDE 50 HASTA 250
EMPLEADOS**

PARA MEDIANAS EMPRESAS

(que tienen experiencia en comercio exterior)

- Además de las ventajas indicadas antes
- (dependiendo del nivel de experiencia)
- Asistencia específica en la búsqueda de partners comerciales
- Asistencia legal en el desarrollo de proyectos de creación de joint ventures en el extranjero
- Asistencia en la organización de misiones comerciales personalizadas
- Asistencia técnica especializada

**CARACTERÍSTICAS
ORGANIZATIVAS
DE UN CONSORCIO
EXPORT
(MODELO ITALIANO)**

FORMA JURÍDICA

Consortio

Tiene autonomía jurídica propia

Sin fin de lucro

Puede asisitir solamente a las empresas asociadas

Número mínimo de socios : 8

Un presidente

Un consejo directivo

Es reglamentado por una ley particular para los consorcios export (ley 83/89)

Puede ser de promoción (la mayoría) o de venta



**SERVICIOS OFRECIDOS
A LAS EMPRESAS
ASOCIADAS**

SERVICIOS BÁSICOS

Traducciones

Interpretación de lenguas

Organización de viajes para los proyectos del consorcio

Servicios asociados, agencias especializadas (por ejemplo ICE)

ACTIVIDADES PROMOCIONALES

ORGANIZACIÓN DE:

- **Ferias internacionales**
- **Misiones comerciales**
- **Acciones promocionales varias**

SERVICIOS OFRECIDOS PARA LA PARTICIPACIÓN EN LAS FERIAS INTERNACIONALES

- promoción de la feria
- colección de las adhesiones
- reserva del área equipada
- predisposición de material promocional
- organización de los viajes
- búsqueda de contrapartes para la feria
- asistencia en feria e interpretariado
- Recolección de contactos para las empresas no presentes
- presentación del material promocional de las empresas que no participan
- actividad de follow up

SERVICIOS OFRECIDOS PARA LA ORGANIZACIÓN DE MISIONES COMERCIALES

- promoción de la iniciativa
- recolección de adhesiones de parte de las empresas y operadores extranjeros
- organización de la agenda de los encuentros
- organización del viaje
- asistencia en el curso de la misión
- organización de los workshop
- actividad de follow up

SERVICIOS OFRECIDOS PARA LA ORGANIZACION DE ACCIONES PROMOCIONALES VARIAS

- organización de campañas publicitarias sobre revistas especializadas
- organización de educational de periodistas extranjeros en italia
- organización de actividades promocionales en ocasión de eventos culturales
- apertura de show room

OTROS SERVICIOS ESPECIALIZADOS DEL CONSORCIO

- Asistencia técnica legal y financiera
- Búsquedas de mercado
- Búsqueda de contrapartes
- Búsqueda de agentes y representantes

La mayor parte de las consultorías son erogadas a través de encargo a profesionales asociados con el consorcio

Generalmente los servicios de consultoría que pasan por el consorcio conciernen las primeras fases. En el caso en que la relación sea compleja y duradera la relación con el consultor se establece directamente.

SERVICIOS DE CAPACITACIÓN

FORMACIÓN DE EMPRESARIOS EN EL CAMPO DEL
MARKETING INTERNACIONAL

FORMACIÓN DE JÓVENES LICENCIADOS PARA CREAR
PERFIL PROFESIONAL EXPERTOS EN MATERIA DE
COMERCIO EXTERIOR

LA REALIZACIÓN DE CURSOS DE FORMACIÓN EN
COMERCIO EXTERIOR CONSTITUYE UN SERVICIO A
FAVOR DE LAS EMPRESAS ASOCIADAS EN CUANTO CREA
EXPERTOS QUE PUEDEN COLABORAR CON LAS
EMPRESAS

GESTIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE UN CORSORCIO EXPORT

GESTIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

CONSORCIO DE PROMOCIÓN

GASTOS principales de estructura.

- Gerente (generalmente es un empleado)**
- Empleados área administrativa**
- Empleados área promocional**
- Costo de la oficina**
- Costo de viajes institucionales del gerente y presidente**

GASTOS PRINCIPALES ACTIVIDAD PROMOCIONAL

Viajes

Participación en ferias

Traducciones

Material promocional

Organización misiones comerciales

Consultoría externa para la realización del evento

GASTOS PRINCIPALES SERVICIOS ESPECIALES

- Viajes
- Consultoría externa para la realización del servicio de asistencia técnica

GASTOS PRINCIPALES SERVICIOS BÁSICOS

- Traductores
- Viajes
- Informaciones y datos

FINANCIACIONES TÍPICAS DE UN CONSORCIO EXPORT

- 1) Cuota anual fija pagada por cada empresa asociada
- 2) Reembolso de los gastos externos pagados para la realización de la actividad - En este caso paga sólo la empresa que participa al evento o utiliza el servicio
- 3) Contribución financiera pública (nacional o internacional)

RELACIONES INSTITUCIONALES DEL CONSORCIO CON OTROS ORGANISMOS

ASOCIACIONES INDUSTRIALES Y ARTESANALES

CÁMARA DE COMERCIO

PROVINCIAS

REGIONES

SISTEMA BANCARIO

En Italia hay diferentes combinaciones de relaciones. La situación es muy distinta en cada región. Hace algunos años hay diferencias en la evolución de las relaciones entre consorcios y otros organismos.

RELACIONES INSTITUCIONALES



DIMENSIÓN ACTUAL DEL FENÓMENO EN ITALIA

Los datos oficiales disponibles son los del
estudio anual de

FEDEREXPORT

(Federación nacional de Consorcios de
exportación)

Federexport asocia 120 consorcios

Los 120 consorcios asocian alrededor de 3800 pymes

De los 120 consorcios, el 40% son multisectoriales y el 60% son monosectoriales

Los principales sectores de la Pymes asociadas a los consorcios export						
						%
Mecánica						16
Alimenticio						15
Metalúrgica						12
Textil						8
Cuero						7
Maquinarias eléctricas						6
Moda						5
Muebles						4
Químicos						3
Plástica						2
Todos los otros sectores						22
						100

EJEMPLO ACTIVIDAD GENERAL DEL SISTEMA CONSORTIL EN UNA ANUALIDAD

Participación en ferias internacionales	1011
Misiones comerciales	448
Ferias autónomas	105
Campañas publicitarias	126
Búsquedas de mercado	359

SERVICIOS TRADICIONALES

Traducciones

Catálogos multidiomas

Web site

Informaciones sobre partners comerciales

Búsqueda de representantes

Organización de misiones

Participación en ferias internacionales

SERVICIOS AVANZADOS

Capacitación técnica sobre temática de internacionalización

Contractualística internacional

Asistencia para la búsqueda de financiamientos para la exportación

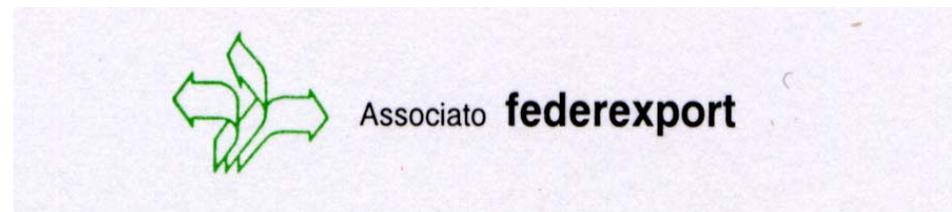
Asistencia para la participación a licitaciones públicas

Desarrollo de acuerdos de cooperación productiva y comercial

EJEMPLO DE CONSORCIO EXPORT ITALIANO

UMBRIA EXPORT

CONSORZIO PER LA PROMOZIONE DELLE ESPORTAZIONI
DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE
DELLA REGIONE DELL'UMBRIA





UMBRIA EXPORT



Fecha de constitución: 1974

Finalidad y objetivos del consorcio:

El consorcio es una organización no profit

Las tareas exclusivas del consorcio son las siguientes:

- la exportación de las empresas socias**
- la actividad promocional para desarrollar las exportaciones**

Socios : 151 + 40 (Food & beverage)

SOCIOS DE SOPORTE:

Asociación de los industriales de Perugia

Asociación de los industriales de Terni

Sviluppumbria SPA

Banca Popolare di Spoleto

Banca Toscana

Camara de Comercio de Perugia

Camara de Comercio de Terni

Cassa di Risparmio di Città di Castello

Cassa di Risparmio di Foligno

Cassa di Risparmio di Perugia

Cassa di Risparmio di Spoleto

Cassa di Risparmio di Terni

ORGANIZACIÓN DE UMBRIA EXPORT

ASAMBLEA DE LOS SOCIOS

PRESIDENTE

GERENTE

4 EMPLEADOS

DOS CONSULTORES ESTABLES

COLABORADORES PARA VARIOS PROYECTOS

EMPRESAS ASOCIADAS

Sectores	Número
Sector agroalimentario	40
Sector moda	28
Electrónica	5
Construcción	19
Turismo	44
Farmacéutica	4
Cartotécnica	8
Muebles	2
Mecánica	40
Varios	1
TOTAL	191

Los servicios ofrecidos son los típicos servicios de un consorcio export

Además en los últimos años hay dos importantes evoluciones:

- Apertura de oficinas en mercados extranjeros estratégicos

- Tranformación de la estructura jurídica en sociedad consortil que puede ofrecer servicios específicos también a empresas no asociadas. (por ejemplo : muchas empresas originarias que con el tiempo se han convertido en Grandes empresas ya no pueden estar asociadas al consorcio)

OPERATIVIDAD DE UMBRIA EXPORT

INFORMACIÓN

ASISTENCIA

UMBRIA EXPORT

PROMOCIÓN

CAPACITACIÓN



INFORMACIÓN

INFORMACIONES SOBRE

Estadísticas de mercado

Ferias internacionales

**Fondos públicos para realizar acciones
promocionales**

Legislación comercial general de un país

.....



ORDINARIA Y TRADICIONAL

**ESPECIALIZADA Y
PERSONALIZADA**

ASISTENCIA ORDINARIA Y TRADICIONAL

- Traducciones
- Interpretación de lenguas
- Organización de viajes para los proyectos del consorcio
- Servicios asociados con Ice (Istituto Nazionale per il Commercio con l'estero)

ASISTENCIA ESPECIALIZADA Y PERSONALIZADA

- Consultoría legal
- Consultoría para el acceso a financiaciones internacionales
- Consultoría doganale
- Consultoría de marketing

CAPACITACIÓN

CAPACITACIÓN

- En el curso de los años el CONSORCIO UMBRÍA EXPORT ha realizado muchos proyectos de formación
- Principalmente las tipologías de proyectos de formación que han sido organizadas son las siguientes:
 - FORMACIÓN DE EMPRESARIOS EN EL CAMPO DEL MARKETING INTERNACIONAL
 - FORMACIÓN DE JÓVENES LICENCIADOS PARA CREAR PERFIL PROFESIONAL DE EXPERTOS EN MATERIA DE COMERCIO EXTRANJERO
 - LA REALIZACIÓN DE CURSOS DE FORMACIÓN EN COMERCIO EXTERIOR CONSTITUYE UN SERVICIO A FAVOR DE LAS EMPRESAS ASOCIADAS EN CUANTO CREA EXPERTOS EN COMERCIO EXTERIOR QUE PUEDEN COLABORAR CON LAS EMPRESAS



PROMOCIÓN

LA ACTIVIDAD PROMOCIONAL

ORGANIZACIÓN DE:

FERIAS

MISIONES

**ACCIONES PROMOCIONALES
VARIAS**

EJEMPLO DE ACTIVIDAD REALIZADA EN UNA ANUALIDAD

Gastos totales (estructura y actividades) alrededor de
€ 1.000.000,00

- 20 participaciones en ferias (45 empresas participantes)
- 10 misiones comerciales al extranjero (Polonia, Lituania, China, Bulgaria, India, Paraguay)
- 9 misiones de operadores extranjeros en Umbria
- 35 servicios de asistencia técnica a operadores extranjeros
- Servicios de asistencia de las antenas: 28 (China) 12 (India) 20 (Polonia) 15(Bulgaria) 10(Lituania)
- Servicios de interpretación (83 empresas)
- Actividad de capacitación

- Partenariado en la realización de un Master en Comercio Exterior
- 1 Seminario (Bulgaria)
- Un proyecto AL-Invest de asistencia técnica (Argentina, Uruguay y Paraguay)
- 3 Proyectos para el desarrollo de contactos y búsqueda de mercado (ICT –Lituania), Moda (Polonia y Bulgaria) Agroalimentario (Argentina)
- 1 Proyecto financiado por una Fundacion Bancaria para el desarrollo de los servicios de las antenas (India y China)
- 1 Proyecto integrado de promoción para el sector del Turismo

**EL CONSORCIO UMBRIA EXPORT ES UNO DE
LOS MAS VIEJOS CONSORCIOS ITALIANOS.**

**SU HISTORIA Y SU ACTUAL EVOLUCIÓN
DEMUESTRA CÓMO EL INSTRUMENTO
CONSORTIL TIENE QUE SER**

**ORGANIZADO Y ADMINISTRADO EN
COHERENCIA CON EL MOMENTO HISTÓRICO,
CON LA TIPOLOGÍA DE EMPRESAS
ASOCIADAS Y CON EL CONTEXTO
INSTITUCIONAL DEL PAÍS**



**MUCHAS
GRACIAS!**

UMBRIA INNOVAZIONE SCARL

www.umbriainnovazione.it