Sistema Económico
Latinoamericano y del Caribe

Latin American and Caribbean
Economic System

Sistema Econômico
Latino-Americano e do Caribe

Système Economique
Latinoaméricain et Caribéen

Informe Final del Encuentro sobre Consorcios de Exportación para el Caribe

XL Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano
Caracas, Venezuela
26 al 28 de noviembre de 2014
SP/CL/XL.O/Di N° 25-14

Copyright © SELA, noviembre de 2014. Todos los derechos reservados.
Impreso en la Secretaría Permanente del SELA, Caracas, Venezuela.

La autorización para reproducir total o parcialmente este documento debe solicitarse a la oficina de Prensa y Difusión de la Secretaría Permanente del SELA (sela@sela.org). Los Estados Miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir este documento sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a esta Secretaría de tal reproducción.

Sistema Económico
Latinoamericano y del Caribe

Latin American and Caribbean
Economic System

Sistema Econômico
Latino-Americano e do Caribe

Système Economique
Latinoaméricain et Caribéen

Informe Final

Relaciones Intrarregionales

Encuentro sobre Consorcios de Exportación para el Caribe
Piura y Lima, Perú
6 al 8 de mayo de 2014
SP/ECEC-Pymes IF N° 14

Copyright © SELA, mayo de 2014. Todos los derechos reservados.
Impreso en la Secretaría Permanente del SELA, Caracas, Venezuela.

La autorización para reproducir total o parcialmente este documento debe solicitarse a la oficina de Prensa y Difusión de la Secretaría Permanente del SELA (sela@sela.org). Los Estados Miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir este documento sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a esta Secretaría de tal reproducción.

C O N T E N I D O

I. INFORME DE RELATORÍA 3

II. DESAROLLO DE LA REUNIÓN 3

III. PRESENTACIÓN DE LAS PROPUESTAS DE LOS REPRESENTANTES DEL CARIBE 5

IV. TRABAJO GRUPAL. 8

V. PRIMERA VISITA DE CAMPO 9

VI. SEGUNDA VISITA DE CAMPO 9

VII. REUNIÓN EN LA SOCIEDAD NACIONAL DE INDUSTRIAS (SNI) EN LIMA, PERÚ 9

CONCLUSIONES 12

RECOMENDACIONES 13

ANEXOS

I. AGENDA 15

II. PALABRAS DEL SR. ANTONIO LEONE, COORDINADOR DEL PROGRAMA SELA-PYMES, EN NOMBRE DEL SECRETARIO PERMANENTE DEL SISTEMA ECONOMICO LATINOAMERICANO Y DEL CARIBE (SELA) EXCELENTISIMO SEÑOR ROBERTO GUARNIERI 23

III. LISTA DE PARTICIPANTES 27

IV. LISTA DE DOCUMENTOS 31

I. INFORME DE RELATORIA

1. Según lo estipulado en el Programa de Trabajo de la Secretaría Permanente para el año 2014, dentro de la Actividad II.2.3: "Seminario-Taller sobre articulación productiva en América Latina", se celebró en Piura y Lima, Perú el "Encuentro sobre Consorcios de Exportación para el Caribe" los días 6 al 8 de mayo de 2014. Esta actividad estuvo organizada por el Programa SELA-PYMES del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), conjuntamente con la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), el Comité de la Pequeña Industria del Perú (COPEI) de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI)y el Gobierno Regional de Piura.

2. Participaron representantes de las cámaras de comercio y PYMES, que están involucradas en procesos de internacionalización y estrategias de exportación de los siguientes Estados Miembros del SELA: Las Bahamas, Barbados, Belice, Guyana, Haití, Jamaica, República Dominicana y Surinam; representantes de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECO) y del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA). La Lista de Participantes figura en el Anexo N° III.

3. La reunión tuvo por objeto evaluar el potencial y las propuestas de formación de los consorcios de exportación presentadas por los países caribeños; hacer visitas de campo a los consorcios de exportación en Piura para reconocer las formas de organización y trabajo conjunto entre empresarios del mismo sector y analizar las herramientas de propiedad intelectual que están utilizando; definir las áreas que se deben fortalecer para el desarrollo de los consorcios en el Caribe, a través de la metodología de la ONUDI; y por último, establecer un plan de acción y de seguimiento para el desarrollo de nuevos consorcios de exportación. Tanto el texto del programa como los documentos y las ponencias están accesibles en el Portal del SELA www.sela.org

II. DESARROLLO DE LA REUNIÓN

4. El Acto Inaugural fue presidido por el Lic. Mario Arrellano, Gerente General de Promoción del Turismo e Inversión del Gobierno Regional de Piura, quien destacó la importancia para Piura de la visita de los países del Caribe y señaló que las puertas del Gobierno Regional están abiertas para aquellos negocios potenciales que se puedan realizar en conjunto. El Gobierno Regional mostró interés en las experiencias de los invitados y deseó a éstos aprovechar al máximo la estadía. Por otra parte, el Sr. Antonio Fosa, Presidente del Club Brau de Piura, agradeció la presencia de los invitados internacionales y señaló que tal motivo le daba reconocimiento internacional a Piura. Por último, en representación del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), el Dr. Antonio Leone, Consultor y coordinador del evento, agradeció a los participantes su participación y el entusiasmo con el que han preparado sus propuestas para esta actividad. Señaló que durante este evento se evaluará el potencial de las propuestas de consorcios de exportación presentadas por los países caribeños, aplicando la metodología de la ONUDI y destacó además, la posibilidad de adquirir otros conocimientos de las experiencias locales, como por ejemplo, el uso de herramientas como la propiedad intelectual.

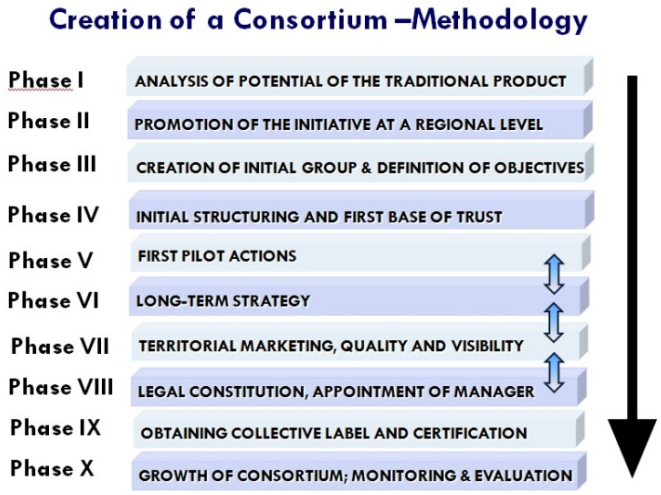
5. El Ing. Alejandro Siles, Consultor de la ONUDI, realizó una breve reseña del "Taller sobre Internacionalización y Promoción de Consorcios de PYMES Caribeñas", celebrado en Santo Domingo, República Dominicana, los días 8 y 9 de julio de 2013, en donde se llegó a la conclusión de que las agrupaciones empresariales como los consorcios, tienen una mejor organización, estandarizan la producción y tienen un mayor poder de negociación. Un consorcio es una participación voluntaria de empresas y productores, con el fin de alcanzar objetivos comunes, reduciendo costos y esfuerzos. Se mostró el video sobre los avances del Programa *Marcas Colectivas* en Perú desarrollado por la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI).

Español:
Programa ONUDI de Consorcios de Origen y Marcas Colectivas en el Perú.
https://www.youtube.com/watch?v=vNr9gzVNu48

Inglés:
UNIDO Origin Consortia Programme in Perú:
https://www.youtube.com/watch?v=nSE_DNsXpYw&feature=youtu.be

6. Asimismo, señaló que esta reunión pretende incentivar a los participantes a desarrollar un programa de 6 meses con sus equipos en cada uno de los países caribeños participantes, tiempo en el cual realizarán un acompañamiento y un seguimiento de las acciones de cada uno.

7. Las propuestas que los representantes enviaron para este segundo taller, se estudiaron identificando cuáles productos tradicionales pueden ser incluidos en un programa, el cual debe estar dirigido a un producto específico y a un mercado local. Las dos primeras fases presentadas en la metodología ya se han ido desarrollando con base a las propuestas presentadas y al trabajo realizado en República Dominicana.



8. Habiéndose cumplido las fases I y II señaladas en el cuadro anterior, ahora, en cada uno de sus proyectos, correspondería iniciar las tareas de las actividades de la Fase III (creación de grupos iniciales y definición de objetivos). En este sentido, cada uno de los representantes de los Consorcios debe definir cuál será el grupo inicial y cuáles son las acciones que deben tomar en un tiempo determinado. En el período de 6 meses se pretende desarrollar las fases 3 a la 5, luego se definirán las Estrategias a Largo Plazo (Fase 6) y las Primeras Acciones Piloto.

9. Las importancia de una estrategia de valorización de un producto típico obedece a que está formada por pequeños productores en áreas rurales que generalmente tienen problemas de acceso a mercados y dependen de intermediarios. Los productos deben tener característica única y especial de la región. Los productores deben organizarse y colaborar en asegurar que el cliente conozca el producto, le guste y pueda reconocerlo en los mercados. Los productores que ya ofrecen bienes únicos y especiales, deben organizarse, registrar una marca colectiva y lanzar el producto al mercado.

10. Antes de los 6 meses, se deben haber producido varias reuniones entre los productores con el fin de organizarse y definir el rumbo del grupo. Estas actividades deberán incluir la definición de los objetivos de mercado a corto plazo, la participación en ferias, la identificación de obstáculos para el acceso a mercados y las reglas básicas de producción que garanticen una marca colectiva. El Ing. Siles recomendó a los representantes de las instituciones caribeñas trabajar dentro de cada uno de sus gremios. La estandarización es un factor clave ya que le permite al cliente saber que la segunda vez que adquiere un mismo bien, tendrá la misma calidad que el primero.

III. PRESENTACIÓN DE LAS PROPUESTAS DE LOS REPRESENTANTES DEL CARIBE

11. La Sra. Ruthann Rolle, representante de Las Bahamas, en su presentación sobre Propuestas de Consorcios de Exportación" describió tres productos, el caso de la Artesanía Lujosa de Paja (*Luxury Straw Handicraft)*, cuyo sector se ha desarrollado durante cientos de años por los nativos de la zona y hoy en día participan más de 3.000 bahameños que producen piezas de alta suntuosidad. La marca *Harl Taylor* es reconocida a nivel internacional y con el apoyo de la Corporación Bahameña de Agricultura e Industria (BAIC) ha promovido la producción en masa desde hace más de 4 años y creó una plataforma de exportación en el año 2012. Sin embargo, el sector presenta como dificultades la proliferación de productos baratos y en masa hechos en China, los altos precios de los productos locales y la falta de mercadeo. Por otra parte, la ubicación geográfica y la zona climática de las islas de Las Bahamas, facilita una gran producción de sal en muchas de sus islas. Hoy en día, Inagua es la única isla productora y exportadora de sal a través de *Morton Salt Company*. El potencial de este producto a ser explotado puede ir desde medicinal hasta combatir tormentas de nieve en otros países. Las barreras que este sector presenta, es el impacto ambiental que pueda tener una explotación descontrolada y no existe un plan actual para institucionalizar una producción informal, a pesar que abunda la demanda y las oportunidades. Por último, el potencial que presenta el sector del empaquetado de la langosta espinosa y cangrejo (Packaged Spiny Lobster and Crawfish) es el alto porcentaje de manglares negros, blancos y rojos que facilitan la rápida reproducción de muchas especies incluyendo el cangrejo y la langosta bahameña. Las Bahamas cosechan US$ 80 millones de ganancias al año en el sector. Sin embargo, los productores locales están utilizando prácticas pocos seguras como la pesca fuera de temporada, están fuera de los estándares internacionales para la manipulación de alimentos y tampoco cuentan con la certificación adecuada.

12. La Sra. Andrea Taylor, representante de Barbados, realizó una presentación titulada "Explorando Modelos de Consorcios de Exportación y Cluster", en la cual describió la situación de algunos de los consorcios que operan en su país. Por ejemplo, en el caso del Cluster para procesamiento de productos agrícolas, muchos son micro y pequeñas empresas que trabajan a niveles variados, saturando los mercados locales y exportando muy poco a Estados Unidos y al Reino Unido, además no poseen una supervisión centralizada. El empresario barbadense es creativo, tiene interés en desarrollar su negocio y son bien conocidos en el mercado local. Los orígenes tradicionales abren un amplio margen para campañas de mercado. Entre las principales debilidades identificadas, esta la carencia de una entidad representativa del Cluster, no se hacen estudios de factibilidad y existe una inconsistencia en el empaquetado y envasado. Sin embargo, los productos resaltan la autentica cultura barbadense y las cadenas globales de alimentos que siempre están buscando productos nuevos para el mercado. El Cluster de Artesanías y Arte de Madera, ha tenido un fuerte estimulo por el desarrollo del turismo, sus fortalezas están en el uso de técnicas y materiales indígenas en su fabricación y compañerismo entre sus productores. El sector tiene sus oportunidades en los nichos de mercados, nuevas escalas de producción y el uso de herramientas más avanzadas para el mejoramiento de la calidad y velocidad de producción. La Sra. Taylor presentó como áreas estratégicas de crecimiento, la integración en las cadenas de valor y la maquinaria automatizada junto con la capacidad de producción, acceso al financiamiento junto con el apoyo a la innovación, mercadeo y desarrollo del producto.

13. La Sra. Shahera McKoy, representante de Belice, realizó una presentación sobre: "Propuesta de Belice para la formación de un Consorcio de Cacao". El Distrito de Toledo, al sur de Belice, es conocido como "la casa del cacao orgánico" ha estado produciendo cacao desde la civilización maya hace cientos de años atrás. La Asociación de Productores de Cacao de Toledo (Toledo Cacao Growers' Association – TCGA) es una asociación de más de 800 agricultores mayas. El sector presenta los altos costos de importación de materiales, limitaciones para adquirir equipos, y por último, el empaquetado y etiquetado es costoso ya que el material para realizar este proceso es importado. La promoción se realiza a través del Festival Nacional del Chocolate, celebrado anualmente. El desarrollo de este producto puede tener incidencia en la reducción de la pobreza del país, en especial del sur de Belize.

14. El Sr. Derrick Cummings, representante de Guyana, en su presentación titulada "Conceptos para el Desarrollo de un Consorcio de Exportación Agroindustrial en Guyana", señaló que su país es altamente dependiente de la agricultura y de la minería y resaltó la necesidad de elaborar productos con un mayor valor agregado. La fuerza laboral de Guyana es de 266.000 personas aproximadamente. Los retos que presenta el país están definidos en reducir los altos costos energéticos y de automatización y en alcanzar los estándares de calidad requeridos en los mercados internacionales. El Sr. Cummings, propuso desarrollar un consorcio de exportación en los sectores de agro procesamiento y apicultura. La Asociación Guyanesa de Procesadores Agrícolas (Guyana Agro-Processors Association GAPA) ha estado activa por más de 5 años y ha construido una amplia y sólida base de miembros. Por otra parte, la Oficina de Pequeños Negocios (The Small Business Bureau – SBB), institución que pertenece al Ministerio de Turismo, Industria y Comercio, ha estado llevando a cabo actividades de entrenamiento en las propuestas de consorcios del país. La Red de Mujeres Agro-Procesadoras (Women' s Agro-processors Development Network WADNET), se ha establecido desde hace 4 años en la zona montañosa de Guyana. Esta red requiere de un mayor equipamiento e instalaciones. Actualmente, los productores comparten una instalación central de procesamiento y de estandarización para obtener productos de alta calidad y de exportación.

15. El Sr. Joannes Lloyd Pascal, representante de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECO), realizó una exposición sobre el "Consorcio de Exportación Vincy Klus Inc.". La Unidad Competitiva de Negocios (Competitive Business Unit – CBU), con sede en Dominica, se ha establecido dentro de la OECO para brindar apoyo al sector privado. Actualmente esta Unidad ofrece apoyo técnico y financiero a las PYMES a través de Fondos Europeos para el Desarrollo (10th European Development Fund – EDF) dirigidos a 3 sectores importantes, manufactura en el proceso agroindustrial, industrias creativas y en sistemas de innovación y mercadeo. El consorcio presentado por el representante de la OECO es un Clúster de la Cadena de Valor Agroindustrial "Vincy Klus" (Agribusiness Value Chain Cluster), ubicado en San Vincente y Las Granadinas, fundado en 2010 y cuenta con 40 productores y algunos otros miembros interesados alrededor del país. Los principales productos del Cluster son: salsas, sazonadores, jamón, pollo, mermeladas, frutas enlatadas y yogurt. Cuando se implementó la relación cultural con el producto, San Vicente cultivó la materia prima utilizada en la producción. "Vincy Klus" compra directamente a los agricultores y la retroalimentación con el cliente, ha ido más allá. Sin embargo, la sustitución de importaciones, el crecimiento del sector, la generación de empleo, la implementación de estándares internacionales y el desarrollo de objetivos de negocio siguen siendo los temas de discusión.

16. La Sra. Paloma Corporán, representante de República Dominicana, presentó el "Consorcio Casabe Monción", localizado en la región de Santiago Rodríguez, al noroeste de República Dominicana. El Consorcio tiene 38 procesadores de Yuca y otros para el pan de casabe, produce 9.000 panes por semana. La producción de casabe requiere de 1.372 trabajadores y la parte mas

intensa de la producción es la quema del casabe, que requiere 18% de la fuerza laboral, desarrollada principalmente por mujeres. El empaquetado es importante también ya que representa el 18% del proceso y también es una actividad que genera empleos permanentes para la población local femenina. Este producto es reconocido como una tradición Taina. Los productores del mismo, han recibido asistencia técnica y tecnología desde el año 2013, también han recibido fondos cercanos a los US$ 1.38 millones de dólares, con lo cual, pueden incrementar su producción y entrar al mercado europeo. Recientemente el Consorcio recibió apoyo gubernamental, sin embargo el casabe es considerado como una comida humilde, la cadena de distribución es débil, no existe plan de mercadeo y posee un empaquetado poco atractivo y no goza de una denominación de origen. Se espera crear una estructura común de ventas; hacer del proceso del casabe un atractivo turístico; crear mayor campaña publicitaria e involucrarse más con las ofertas de los hoteles pequeños.

17 El Sr. Mezile Pierre Guild, representante de Haití, realizó una presentación sobre el "Potencial de la Región de Grand-Anse en Haití", donde destacó algunos de los objetivos de la Cámara de la Región, los cuales consisten en valorar a un sector agrícola para una explotación eficiente, integrar al paisano y al agricultor, desarrollar una agricultura de nicho, recuperar el mercado local y preparar a la región como destino turístico del sur de Haití. La implementación de programas piloto, por ejemplo, el de la cultura de la *Pera Negra* para facilitar su venta en los mercados locales y promover su producción. La idea es articular a los paisanos y agricultores de la Grand-Anse, así como también a la calidad ecológica y la imagen de los productos. El Fondo de Desarrollo Industrial (FDI) es un órgano de financiamiento del Banco Central Haitiano que se ha dispuesto a acompañar proyectos viables en ese sector.

18. La Sra. Audrey Salmon, representante de Jamaica, realizó una presentación sobre "Los Consorcios de Exportación y la Experiencia Jamaiquina". El Programa para el Desarrollo del Sector Privado (Private Sector Development Programme – PSDP) fue una iniciativa del Gobierno de Jamaica y la Unión Europea, la misma empezó a funcionar en 2004 y su objetivo principal fue el fortalecimiento del sector a través de la competitividad de las PYMES. Desde ese entonces, varios millones de dólares se han ido hacia esta iniciativa dentro del PSDP y como resultado, pasaron varios años sin movilizar estos recursos ya que existía un énfasis constante en el seguimiento de procedimiento y reglas en detrimento de los objetivos planteados, reflejándose dificultad en el acceso a los recursos. El PSDP tampoco ha podido establecer vínculos relevantes con programas nacionales, regionales e internacionales en el desarrollo de exportaciones y en el sector privado. La Sra. Salmon señaló que mucho más se pudiera hacer tanto en Jamaica como en la Región Caribeña, para establecer vínculos y trabajo en conjunto con programas financieros y organizaciones donantes en Jamaica. Los jamaiquinos son

personas espontáneas, emprendedoras por naturaleza y solo por motivos económicos, se ven forzados a trabajar en conjunto. Actualmente el Cluster "Things Jamaica Limited", tiene como reto recuperar el apoyo a la organización, ventas bajas, baja confianza entre los miembros, el apoyo técnico no es adecuado a las necesidades. La Organización Jamaiquina de Agro Procesadores (Jamaica Agro Processors Association – JAPA), fundada en 1999 es una agrupación de productores de la blighia sapida (Ackee Fruit) enlatada. Asimismo, los productores de salsas Jerk, condimentos y mermeladas, han tenido una mayor demanda por sus productos dentro del sector turismo.

19. El Sr. Pierre Van Zichem, representante de Suriname, realizó una presentación sobre el Consorcio "Speciality Foods". Los sectores de interés del citado país, están ubicados en energías renovables, actividad minera de bauxita, petróleo y oro; agricultura, pesca y ecoturismo. La Cámara de Comercio de Surinam promueve el emprendimiento plenamente, señalando que el crecimiento económico surge de las comunidades de negocios. La Cámara ha establecido un lapso

desde el 2013 hasta el 2015 para el desarrollo de su producto hasta la exportación. El Programa de "Speciality Foods", participó en el Show de Comercio en Washington 2013 y es un ejemplo de cosecha distintiva que se emplea de una forma diferente, ya que no es a través de la producción en masa, pero su particularidad especial es de alta calidad y exclusividad. El Sr. Van Zichem señaló la importancia de entrenar al personal de tal forma que alcancen ese punto exacto porque, por ejemplo, con la Mermelada de Guiana (Guyava), un segundo más y la pasta sería diferente. El entrenamiento se adecua a la persona, al punto de conseguir ese aroma perfecto que todos buscan en sus productos.

20. Finalizada la jornada, cada participante mencionó brevemente sus expectativas de las actividades. La representante de Belice, señaló la importancia del intercambiar buenas prácticas entre los países y duplicar metodologías y modelos; la representante de Barbados resaltó que el aprendizaje de campo permite conocer técnicas y otras experiencias; la representante de Bahamas, anheló aprender de las estrategias de mercadeo, en términos de etiquetado, marca y asociatividad; el representante de Surinam, destacó la necesidad de conocer que estamos en el camino adecuado y profundizar los temas; el representante de Haití, señaló que la capacitación en los países de la región, el acceso a la tecnología para la estandarización internacional y el valor cultural agregado son importantes; la representante de República Dominicana, destacó aspectos relacionados con el mercadeo del producto y su forma innovadora; el representante de la OECO indagó sobre el desarrollo de estrategias y el apoyo a la asistencia técnica; el delegado de Guyana señaló por su parte, la necesidad de atender el tema de barreras arancelarias y asistencia técnica. Por su parte Jamaica expresó la importancia de conseguir una metodología que funcione.

IV. TRABAJO GRUPAL

21. Al finalizar la jornada en la Ciudad de Piura, los participantes se dividieron en dos grupos, el primer grupo desarrollaría las fases 3, 4 y 5 del diagrama presentado inicialmente por el consultor y en el segundo grupo, las fases 6, 7 y 10. El resultado de esos dos grupos se pude observar en el siguiente cuadro anexo.

FASE		
3	Creación de los Grupos Iniciales y la definición de objetivos:	▪ Los miembros definen criterios para la membresía ▪ Limitaciones en la Nacionalidad ▪ Decisiones de liderazgo y estructura ▪ Definen objetivos ▪ El desarrollo económico de los miembros ▪ Imposición de Reglas
4	Estructura inicial y primera base de confianza:	▪ Desarrollar una constitución y obtener el consenso entre los miembros. ▪ Hacer ejercicios en equipos de trabajo.
5	Primeras acciones piloto:	▪ Plantear objetivos anuales ▪ Desarrollar talleres de entrenamiento
6	Estrategias a largo plazo:	▪ Establecer términos de medición ▪ Coleccionar y analizar información de los programas piloto y hacer los ajustes según resultados. ▪ Desarrollar estrategias de comunicación en

FASE		
		resaltar historias exitosas para incluir a más miembros ▪ Promover los beneficios ▪ Buscar la certificación internacional. ▪ Formar alianzas con instituciones claves.
7	Mercado territorial, calidad y visibilidad:	▪ Organización de ferias ▪ Lanzar al Mercado nuevos productos, como en mercados locales y tradicionales, tiendas, aeropuertos, etc. ▪ Mercadeo ▪ Promoción de productos especiales dentro del Consorcio.
10	Crecimiento, monitoreo y evaluación de un Consorcio:	▪ Revisión cada 6 meses ▪ Desarrollo de una plataforma E-comercial ▪ Satisfacer más al consumidor.

V. PRIMERA VISITA DE CAMPO

22. Se visitó la Universidad de Piura y se conoció el procesamiento agroecológico, que ha diseñado la Universidad, para procesar la Algarrobina, sustancia melosa extraída de un árbol, la cual es utilizadas para diversos fines, entre ellos como bebida. Durante la visita al Centro de Innovación Tecnológica de la Cerámica (CITE Cerámicas) en Chulucanas, pueblo ubicado a 50 Kms de la Ciudad de Piura, el Director del mismo realizó una presentación sobre el funcionamiento del Centro, del proceso de producción, los avances tecnológicos logrados, diseñó un producto único y de fino acabado. Posteriormente se hizo un recorrido por las instalaciones, explicando el proceso de producción y la solidaridad y uso de sus miembros. Se presentó el siguiente video: http://www.youtube.com/watch?v=nOWUh5GDToU

VI. SEGUNDA VISITA DE CAMPO.

23. Durante la segunda salida de campo, se realizó una visita al Centro de Innovación Tecnológica de la Joyería (CITE) en Catacaos, pueblo ubicado en las afueras de la Ciudad de Piura, lugar donde se promueve la competitividad a través de la capacitación en gestión empresarial y gestión de calidad a los artesanos de Catacaos y de la Región Piura. El CITE joyería se convierte así en un facilitador para generar una oferta de joyería de acuerdo a las tendencias del mercado mundial, rescatando la tradición e identidad cultural. También brinda a sus artesanos servicios con las maquinarias existentes a fin de incrementar la productividad de los talleres de los artesanos joyeros. Durante la visita, los representantes de los Países del Caribe, conocieron el proceso de elaboración de las joyas en filigrana de plata.

VII. REUNIÓN EN LA SOCIEDAD NACIONAL DE INDUSTRIAS (SNI) EN LIMA, PERÚ

24. El Sr. Román Miu, Director Ejecutivo del Comité de la Pequeña Industria (COPEI) de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), manifestó su complacencia por la presencia de representantes de diferentes países del Caribe y explicó que COPEI es el único comité multisectorial dentro de la SIN y señaló que los demás comités incluyen a empresas de todos los tamaños. El Dr. Antonio Leone, en representación del SELA, agradeció a los representantes de

COPEI la colaboración permanente con citado organismo a través de los años y reconoció el esfuerzo de todos los participantes por el trabajo realizado y por las propuestas presentadas.

25. Los representantes de COPEI presentes en esta sesión, dieron a conocer la situación de los sectores respectivos en el país e hicieron referencia a algunas innovaciones industriales y mostraron algunos de sus productos y herramientas complementarias que utilizan en los procesos de producción. Por ejemplo, del sector de plástico reforzado y fibra de vidrio, que es una industria complementaria a otras industrias, tiene un amplio uso para otras industrias como la de los sectores minero y químico y piezas para moto taxis. Señalaron que las grandes empresas no tienen un sector que desarrolle sus necesidades y por ello, las pequeñas y la gran empresa son parte complementaria, como en los nichos de mercados. Para COPEI, encuentran interesante despertar el interés de personas que se les pueda solucionar algún problema de producción, por ejemplo con una simple solución de automatización, creando una máquina a su medida. También dieron a conocer los avances tecnológicos en inmobiliario metalmecánico y en casas prefabricadas resistentes a los desastres naturales.

Luego hubo una intervención de los representantes caribeños, quienes mostraron interés en algunos de los desarrollos tecnológicos presentados por los representantes de COPEI, tales como los siguientes:

26. El representante de Haití señaló algunas oportunidades para trabajar en conjunto, por lo menos en el caso de Haití como el de la OECO, les interesó los desarrollos en energía solar y protección al medio ambiente. Barbados mostró interés en las posibilidades del Perú para la elaboración de barreras de protección para los huracanes. Asimismo, COPEI indicó que se ha formado una plataforma de servicios para las PYMES y en coordinación con las grandes empresas, a través de esta plataforma se espera para atender de forma más oportuna a los mercados.

27. La representante de Belice señaló que las experiencias del Perú y de otros países del Caribe, se las llevará a su institución, señaló además que mucho de los logros de los

Pequeños productores peruanos, pudieran lograrse en Belice considerando y adoptándolo a su realidad. Señaló su deseo de un apoyo adicional a las agencias destinado al apoyo técnico, o conocer el nivel de apoyo que los empresarios peruanos y las instituciones presentes puedan dar para realizar un plan de acción y tomarlo en consideración.

28. La representante de Barbados, manifestó su asombro y felicidad en ver el rápido desarrollo que han tenido los consorcios en Perú. El acercamiento técnico acentuado en la forma de producción es uno de los aspectos más importantes para esta representante. Señaló además, que la diferencia entre la cultura de Barbados y Perú en las artesanías, es que las peruanas tienen un componente histórico y ancestral, mientras que las de Barbados no. Este país resaltó la necesidad de buscar financiamiento para los proyectos y apoyo técnico en áreas específicas por lo que desean que esos compañeros le faciliten el camino, por ejemplo la sinergia entre el sector de fibra de vidrio.

29. Por su parte, la representante de Las Bahamas señaló que el tema de energía eficiente es primordial para su país. Así como Las Bahamas, el resto de los países caribeños, presentan serias dificultades con los altos costos energéticos, necesarios para operar cualquier negocio en las islas.

30. La representante de República Dominicana, identificó varios de los retos presentes, especialmente en el área de exportación. Por ejemplo, en la inserción en mercados internacionales y en la introducción de productos nuevos y desconocidos para otras sociedades.

31. La representante de Jamaica indicó que con la ayuda de la ONUDI, del SELA y de COPEI, se puede mejorar o rediseñar la metodología que se empezó en Jamaica. La CASME es una organización regional cuya membresía son empresas pequeñas de varios países diferentes y como grupo de empresas regionales, se pueden identificar sinergias que reduzcan sus costos de producción. Por ejemplo, el empaquetado y envasado es uno de los procesos más costosos.

32. El representante de Surinam concluyó que la reunión nos ha enseñado a estar unidos y trabajar en conjunto. En este momento trabajamos juntos en la UNASUR, por lo que se debe combinar el fortalecimiento y aprender uno del otro. En el caso peruano, observamos un pronunciamiento entre los actores, universidad, empresas, institutos tecnológicos y Gobierno nacional y regional apoyando los consorcios, y esa debe ser la declaración que cada uno de nosotros debe llevar a sus Países.

33. El representante de Haití señaló que se regresaba a su país gratamente con ideas más definidas para las próximas acciones en su región, además de todos los contactos y posibilidades de negocio con los empresarios peruanos.

34. El representante de la OECO indicó la importancia de la eficiencia energética utilizada en Perú, que pudiera aplicarse a sus países. Recomendó estructurar un mecanismo de seguimiento con metas propuestas de forma tal que asegure el crecimiento de los consorcios en los países y a estimular procesos de innovación dentro de empresas caribeñas, entre otras. Como observaciones finales, señaló la importancia de crear una estructura de gestión dentro de los consorcios y comprometerse con el éxito. Por último indicó que el SELA está en buena posición para generar información
para los países del Caribe, clasificó esta reunión como el comienzo de una era de conocimiento y entendimiento de los procesos productivos en cada una de las islas caribeñas.

35. El representante de Guyana señaló que muchos de sus colegas han expresado su opinión en cuanto a los procesos de empacado y envasado, asociatividad y energía solar. Agradeció la colaboración y organización del evento, el contenido del taller, junto con el Trabajo Grupal y las visitas de campo, señalando los resultados como muy buenos y efectivos. Mostró su interés en llevar a Guyana las experiencias de desarrollo que se han dado en Perú. Por último, indicó que si se habla de Cluster, el primer paso es que el grupo presente debe empezar a actuar como tal y estructurar las alianzas que se puedan dar.

36. Al cierre del evento el Dr. Leone hizo referencia a varios temas que deberían ser considerados en las actividades de capacitación sobre consorcios de exportación, tales como: estrategias y metodologías de internacionalización; estrategias y fuentes de financiamiento incluyendo lo referente a garantías colectivas; promoción de procesos de innovación; empaque y presentación y diseño de producto; y estrategias de acopio de información y distribución, así como la necesidad de crear redes de intercambio entre los empresarios de los consorcios de exportación entre si y con empresarios del mismo sector de otras regiones y de otros países.

37. El Dr. Jorge Sánchez Milla, Presidente de COPEI dio las palabras de cierre del evento, agradeciendo al SELA y a la ONUDI, por haber dado a COPEI la oportunidad de participar e invitar a distinguidos participantes caribeños, con quienes se produjo un intercambio fructífero y abrigó la esperanza de que en un futuro próximo se pudiera generar un intercambio comercial, además de ofrecer la disposición de COPEI de prestar la asistencia técnica requerida para el desarrollo de la industria caribeña.

CONCLUSIONES

38. La experiencia del Perú le permitió a los representantes caribeños conocer el funcionamiento de los consorcios y otras modalidades de redes de cooperación empresarial, con enfoque a los productos tradicionales reconocidos a nivel nacional. Además, asimilaron la importancia del uso de herramientas como la propiedad intelectual, a través de una marca colectiva, la cual asegura, el cumplimiento de estándares, un mayor impacto en el mercadeo local y reconocimiento internacional.

39. Unir alianzas público – privada – universidad, junto a los pequeños productores rurales, resulta indispensable por varios factores: i) organiza a los productores para definir objetivos en conjunto lo cual facilita el acceso a tecnologías adecuadas y genera intercambio de información; ii) permite desarrollar procesos de investigación que generen innovaciones y mejoras en la calidad del producto y iii) facilita la elaboración de políticas públicas adecuadas que estimulen al sector y al desarrollo integral del territorio.

40. Las propuestas presentadas por los países del Caribe, que se encuentran en una etapa inicial de identificación o para el desarrollo de consorcios de exportación y de origen, son: Republica Dominicana, desarrollo de un consorcio de origen con base en el casabe o pan de yuca de origen prehispánico; Belice, desarrollo de consorcios en torno al Clúster de Chocolatería; Haití, identificación de potenciales conglomerados en el sector agrícola; Jamaica que ha tenido experiencias no sostenibles en el tiempo, evaluar el potencial de la metodología ONUDI y su adaptación a la realidad jamaiquina. Guyana requiere apoyo y asistencia para el desarrollo de consorcios de Exportación en Agroindustria y Apicultura.

41. Las propuestas presentadas por los otros países caribeños, Barbados, Las Bahamas, Surinam y la OECO, se encuentran en una etapa de promoción y mercadeo del modelo con enfoque territorial. Sin embargo, aún presentan dificultades en desarrollar un esquema de "Consorcios de Origen" y monitoreo de indicadores de avance del grupo y de efectos no económicos en la población.

42. El Comité de la Pequeña Industria (COPEI), de Perú, presentó diversos tipos de tecnologías y procesos de producción, despertando el interés de todos los representantes caribeños, quienes encontraron la posibilidad de satisfacer muchas de las deficiencias y necesidades tecnológicas. Las sinergias identificadas son: métodos de producción, automatización, maquinaria y materiales, por ejemplo para el envasado y empaquetado. Esta sinergia abrió otras posibilidades de intercambio tanto de tecnologías intermedias, como de procesos de desarrollo de negocios entre los interesados caribeños y peruanos.

43. En términos generales, los intereses señalados por los países del Caribe fueron los siguientes: i) la necesidad de la cooperación internacional y local para la construcción de un producto auténtico y representativo del territorio con posibilidades de exportación. ii) la importancia de políticas públicas adecuadas que estimulen la producción local y iii) la necesidad de fortalecer la propiedad intelectual, y un sistema organizativo eficiente acorde a sus objetivos y alcances reales.

44. Los participantes agradecieron a la Secretaría Permanente del SELA y al experto de ONUDI en Consorcios de Exportación y Origen, Ing. Alejandro Siles, por el esfuerzo realizado para el desarrollo y desenvolvimiento de este Taller. Asímismo, reconocieron el apoyo del Gobierno Regional de Piura y al Comité de la Pequeña Industria (COPEI), quienes con su apoyo y colaboración en la organización del Encuentro, facilitaron el éxito de esta importante actividad.

RECOMENDACIONES

45. Los participantes caribeños se comprometieron a elaborar un Plan de Trabajo conforme a la metodología presentada en dicho Encuentro. Durante los próximos meses del presente año, cada institución participante deberá conformar y organizar grupos o equipos de trabajo, integrados por los productores locales, las cámaras e instituciones gremiales, representantes gubernamentales y universidades, cuya principal tarea será organizar las actividades previas para conformar un consorcio, según la metodología expuesta durante el evento, sobre un sector en particular y desarrollar una marca y promover el producto en el mercado local. Dicha tarea concluirá una vez que este producto sea expuesto en una feria y cuente con una aceptación local en el mercado, para finales del año 2014 y principios del 2015.

46. El Programa SELA-PYMES conjuntamente con la ONUDI, deberán realizar una labor de seguimiento y la ONUDI acompañar este proceso, para lo cual, los representantes caribeños se comprometieron a enviar la información de avance y señalar sus inquietudes durante esta etapa. Asimismo, se decidió reformar sobre esta actividad a la Caribbean Export Development Agency (CEDA), con miras a recabar su acompañamiento. Este proceso se realizará a distancia y se canalizará entre los países interesados y la ONUDI, como organismo técnico y facilitador de la metodología.

47. Desarrollar, por parte de la ONUDI, en los países caribeños, actividades de entrenamiento in situ; elaboración de folletos informativos, automatización del empaquetado y envasado; definir marcas colectivas y organizar agrupaciones culturales junto con hoteles y lugares de recreación de la zona, estas actividades pueden insertarse en tiendas especializadas y rutas turísticas o gastronómicas que permitan crear un espacio de intercambio y expresión cultural hacia los visitantes.

48. Fortalecer las capacidades de los consorcios de exportación capacitando a los responsables de los mismos en temas colaterales o conexos, tales como estrategias y metodologías de internacionalización; estrategias y fuentes de financiamiento incluyendo lo referente a garantías colectivas; promoción de procesos de innovación; empaque y presentación y diseño de producto; y estrategias de acopio de información y distribución, así como la necesidad de crear redes de intercambio entre los empresarios de los consorcios de exportación entre si y con empresarios del mismo sector de otras regiones y de otros países**.**

49. Incluir el tema de eficiencia energética indicando que los altos costos que esto acarrea para las PYMES caribeñas, implican un desempeño deficiente en la producción y en la competitividad empresarial.

50. Establecer un canal de intercambio tecnológico a nivel regional, para facilitar la estandarización de los mecanismos de producción, de transformación y de envasado. igualmente conformar un consorcio con otras PYMES caribeñas y latinoamericanas de los sectores de producción, transformación y distribución agrícola.

51. Formalizar un grupo de trabajo, compuesto por todos los participantes y organizadores presentes en este Encuentro, cuya misión principal sería el intercambio de información entre ellos**.** Es por ello necesario un flujo de información entre las instituciones participantes. Adicionalmente, con el apoyo suficiente y la transferencia de buenas prácticas de Consorcios ejemplares, se pueden construir modelos adaptados para los países caribeños.

52. Involucrar a la región caribeña en el mercadeo y promoción de sus productos e identificar en que países se pueden mercadear tales productos para desarrollar un plan de acción, lo que mejoraría la competitividad del País y de la región.

53. La próxima reunión de este proyecto, en 2015, se debería realizar en un país del Caribe, con el fin de evaluar el avance, resultados y experiencias de los consorcios de cada país. Se evaluará el impacto del producto y la receptividad que ha tenido en el mercado.

A N E X O I

AGENDA

Encuentro sobre Consorcios de Exportación para el Caribe
Fecha: 06 y 07 mayo Piura, Perú y 8 de mayo Lima, Perú de 2014

Antecedentes y justificación

La Secretaría Permanente organizó y ejecutó el Taller sobre Internacionalización y Promoción de Consorcios de PYMES Caribeñas, celebrado en Santo Domingo. República Dominicana, los días 8 y 9 de julio de 2013. Esta actividad se organizó en conjunto con la Agencia para el Desarrollo de las Exportaciones del Caribe (CEDA) y el Centro de Exportación e Inversión de República Dominicana (CEI-RD).

Durante esta actividad, se realizó un intercambio de metodologías y políticas entre los países caribeños y latinoamericanos presentes, donde participaron expertos de la ONUDI y los participantes aprendieron la metodología de promoción de consorcios de exportación desarrolladas por la ONUDI. Se realizó un diagnóstico de la situación sobre la internacionalización de las PYMES en el Caribe y las características de las redes de PYMES. Como resultado, se acordó organizar talleres de formación a formadores de redes y consorcios empresariales en la Región Caribeña.

Inicialmente, esta temática sobre Consorcios de Exportación se empezó a trabajar junto con la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), en junio del año 2012, cuando se llevó a cabo el Seminario Latinoamericano sobre Consorcios de Exportación de PYMES en Quito, Ecuador.

Por otra parte, la Secretaría Permanente también organizó y ejecutó el "Taller Regional sobre Desarrollo de las PYMES de Artesanías" , en la Ciudad de Barranquilla, Colombia, en julio de 2013, en conjunto con Artesanías de Colombia del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. En esa oportunidad, los representantes de Artesanías del citado Ministerio, manifestaron su interés en profundizar los temas y metodologías de los Consorcios de Exportación y Origen presentados durante esta actividad. En este sentido, solicitaron a la Secretaría Permanente que se adelante una capacitación de formadores con representantes de la región.

Objetivos:

a) Evaluar las propuestas sobre consorcios de exportación potenciales en los países caribeños;

b) Conocer in situ, las experiencias sobre consorcios de exportación en marcha en el Piura, Perú y analizar las herramientas de propiedad intelectual que se usan;

c) Definir áreas de capacitación y apoyo técnico para el desarrollo de los consorcios de exportación seleccionados, a través de la metodología ONUDI y ;

d) Establecer un Plan de Acción para el seguimiento de dichos consorcios

Dirigido a:

Funcionarios de Cámaras Empresariales de PYMES del Caribe que estén en el área de exportación y estrategias de internacionalización de sus agremiados.

Organiza:

Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericana y del Caribe (SELA), Programa SELA-PYMES con el apoyo de la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI); el Comité de la Pequeña Industria del Perú (COPEI); y el Gobierno Regional Piura.

AGENDA

Martes 6 de mayo de 2014

Mañana

8:30 – 9:00	**INSCRIPCIONES Y REGISTRO**
9:00 – 9:20	**SESIÓN INAUGURAL** (Intervenciones de 5 minutos para saludar y dar la bienvenida a los participantes)
9:20 – 10:00	**SESIÓN INTRODUCTORIA** **Moderador:** Sr. Alejandro Siles, Consultor ONUDI, facilitador de Talleres de formación de Formadores de Consorcios de Exportación y de Origen, con la Metodología ONUDI. Presentación del Taller (metodologías, trabajos de grupo y de campo)
10:00 – 12:00	Presentación de las propuestas de los representantes del Caribe: - Bahamas - Barbados - Belice - Guyana - OECO Intervenciones de 20 minutos para presentar propuestas de consorcios de exportación por parte de los representantes caribeños. **DEBATE GENERAL**
13:30 – 14:30	**ALMUERZO**

Tarde

14:30 – 18:00	**VISITAS DE CAMPO:** (Chulucanas) **CITE CERAMICA DE CHULUCANAS:** Cerámicas con Denominación de Origen (DO). Consorcio de Exportación como plataforma comercial. Http://citeceramica.com/
18:00	**Traslado al Hotel**

Miércoles 7 de mayo de 2014

Mañana

9:00 – 10:00 **SESIÓN II**
Moderador: Sr. Alejandro Siles, Consultor ONUDI, facilitador de Talleres de formación de Formadores de Consorcios de Exportación y de Origen, con la Metodología ONUDI.

Continuación de los aspectos metodológicos de los consorcios.

10:00 – 12:00 Presentación de las propuestas de los representantes del Caribe:
- Suriname
- República Dominicana
- Haití
- Jamaica

DEBATE GENERAL

Intervenciones de 20 minutos para presentar propuestas de consorcios de exportación por parte de los representantes caribeños.

12:00 – 13:30 **ALMUERZO**

Tarde

13:30 – 18:00 **VISITAS DE CAMPO:** (Catacaos)

CITE JOYERIA: Marca Colectiva "Joyas de Catacaos" . Consorcio de Exportación como plataforma comercial. Y visita al consorcio de género de paja toquilla. http://www.citecatacaos.com/

18:00 **Traslado al Aeropuerto**

Jueves 8 de mayo de 2014

Mañana

10:00 – 12:00	**SESIÓN III** **Moderador:** Sr. Román Miu, Representante del Comité de la Pequeña Industria (COPEI), de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) en Lima. Presentación Institucional de COPEI a los representantes de los países del Caribe.
12:00 – 12:30	**DEBATE GENERAL**
12:30 – 13:00	**SESIÓN IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES** **Moderador:** Sr. Alejandro Siles, Consultor de la ONUDI
13:00 – 13:30	**SESIÓN DE CIERRE** (Intervenciones y comentarios de 5 minutos de los presentes para despedir y agradecer la participación de los asistentes)

Hotel Piura, Perú:
HOTEL COSTA DEL SOL
Av. Loreto, 649,
Teléfono: 51 73 302864

Hotel en Lima, Perú:
HOTEL IBIS
Av. José Larco 1140 Miraflores Lima Perú
http://www.hotelruncu.com/

A N E X O I I

PALABRAS DEL SR. ANTONIO LEONE, COORDINADOR DEL PROGRAMA SELA-PYMES, EN NOMBRE DEL SECRETARIO PERMANENTE DEL SISTEMA ECONOMICO LATINOAMERICANO Y DEL CARIBE (SELA) EXCELENTISIMO SEÑOR ROBERTO GUARNIERI

En nombre del Secretario Permanente del SELA, Embajador Roberto Guarnieri, es un honor dirigirme a ustedes el día de hoy. En primer lugar, permítanme expresar nuestra satisfacción por compartir con ustedes la ceremonia de apertura de este Encuentro sobre Consorcios de Exportación para el Caribe, que representa un reto para los gobiernos, el sector privado y otros actores determinantes de la región.

Me gustaría agradecer especialmente a la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), cuyos esfuerzos y colaboración han sido clave para el éxito de esta reunión. Quisiera agradecer además al Comité de la Pequeña Industria de Perú (COPEI) y al Gobierno Regional de Piura por su amable invitación para llevar a cabo esta reunión y por su colaboración y apoyo durante la organización del evento.

Desafortunadamente, nuestra representante de Trinidad y Tobago, la Sra. Camille Sears Carter, y su esposo el Sr. Richard Wells tuvieron un trágico accidente hace tres días en Cusco, Perú, donde el Sr. Wells falleció y la Sra. Sears resultó herida y fue hospitalizada. Por esta razón, en señal de respeto a nuestros colegas de Trinidad, propongo un minuto de silencio por el Sr. Wells. Igualmente, oramos por la pronta recuperación de la Sra. Camille Sears Carter.

Durante este evento, evaluaremos las propuestas de consorcios de exportación que presenten los países del Caribe y en las cuales se aplique la metodología de la ONUDI. También conoceremos algunas experiencias locales, al visitar consorcios exportación en Piura, y analizaremos sus esfuerzos para establecer una alianza y las herramientas de derechos de propiedad intelectual que están utilizando como formación de clústeres. Igualmente, definiremos las áreas que necesitan ser reforzadas para el desarrollo de consorcios de exportación.

Me gustaría que todos los invitados a participar en esta reunión estimulen los esfuerzos encaminados a replicar el éxito peruano en la formación de clústeres y consorcios de exportación en cada uno de sus países. No cabe duda de que esto tendrá un impacto positivo en las economías del Caribe.

Finalmente, quisiera reiterar nuestro agradecimiento a las instituciones que colaboraron con la organización de este evento y hacer un reconocimiento especial a Alejandro Siles, representante de la ONUDI, por su esfuerzo para enseñar a los participantes la metodología para crear consorcios de exportación. Agradezco igualmente la presencia de todos los participantes que respondieron con entusiasmo a nuestra invitación. Esta actividad no sólo garantizará un intercambio de ideas y el enriquecimiento y el éxito de la reunión, sino que también mejorará las perspectivas de un mayor apoyo al sector de las PYMES en la región del Caribe.

Muchas gracias.

A N E X O I I I

LISTA DE PARTICIPANTES

BAHAMAS

Ruthann Rolle
Manager, Corporate Training
Ministry of Tourism
Bay Street, Nassau
New Providence, Bahamas
Teléfono: (242) 302-0000
Fax: (242) 325-3412
E-mail:corporatetraining@tourismtoday.com
rrolle@bahamas.com

BARBADOS

Andrea C. Taylor
Business Operations Manager
Small Business Association
N° 1 Pelican Industrial ,
St. Michael, Barbados
Teléfono: (00-1-246) 228-0162
Fax: (00-1 246) 228-0163
E-mail: operations@sba.bb
director@sba.bb.

BELIZE

Shahera M^c.Kay
Director, Export Belice (Unit)
Belize Trade^s´ Investment
Developement Serrvice
14 Orchid Garden Street
Belmopan, Belize
Teléfono: (501) 822-3737
Fax: (501) 822-0595
E-mail: shahera@belizeinvest.org.bz
ciara@belizeinvest.org.bz

COMMONWEALT OF DOMINICA

Joannes Lloyd Pascal
Business Development Officer (BDO)
Organisation of Eastern Caribbean States (OECS)
4th Floor, Financial Center, Bok 769, Roseau
Commonwealth of Dominica
Teléfono: (1-767) 448-22-40
Fax: (1-767) 448-55-54
E-mail: lpascal@oecs.org
vphilbert@oecs.org

GUYANA

Derrick Cummings
Chief Executive Officer
Small Buiness Bureau
Ministry of Tourism, Industry and Commerce
229 South Road, Lacytown
Georgetown, Guyana
Teléfono: (592) 226-5384
E-mail: candelrice@yahoo.com
nita_mohabir@hotmail.com

HAITI

Mezile Pierre Guild
Director Ejecutivo
Cámara de Comercio Grand-Anse(Haití
Delmas 75, Imp. Cantave # 19, Source
Domage Jerense
Port.au-Prince, Haiti
Teléfono 3772-3049
E.mail: pguild11@gmail.com

JAMAICA

Andrey Nelson– Salmon
Mediam Enterprises Manager
10 Waterloo Avenue
Kingston 10 Jamaica
Teléfono: (876) 820-2716
Fax: (876) 906-74-23
E-mail: audrey.salmon@gmail.com
asalmon@clujamaica.com
chinmook@yahoo.com
audrey.salmon@gmail.com
audrey-salmon@ca-sme.net

PERÚ

Mario Arellano Ramírez
Subgerente Regional de Promoción de Inversiones
Gobierno Regional de Piura
Avenida San Ramón s/n
Urbanización San Eduardo El Chipe
Piura, Perú
Telefax: (073) 284600
E-mail: marellano@regionpiura.gob.pe

Rosa Mariella Bereche Albirena
Asistente
Dirección de comercio Exterior y Turismo

Gobierno Regional Piura
Piura, Perú
Teléfono 969142761
E-mail: mariella.bereche@gmail.com

Wilson Farfán Rozas
Los Laureles 365, San Isidro,
Lima 27, Perú
Teléfono: 616-4444 Anexo: 120
E-mail: wfarfan@fibrotecnica.com

César Merino Grozo
Gerente General CORMYPERU
Av. Separadora Industrial
Mz. H1- LT31- Parque Industrial
V.E.S. – Lima 42, Peru
Teléfono: (511) 287 – 3367
Celular: (955) 815617
E-mail: gerencia@cormyperu.com

Roman Mil Wong
Director Ejecutivo Comité de la Pequeña Industria (COPEI)
Los laures 365, San Isidro,
Lima 27, Perú
Teléfono: 616-4444 Anexo: 120
E-mail: miu@sni.org.pe

Ingrid Prieto Hernández
Asistente
Dirección de Turismo – DIRCETUR
Gobierno Regional Piura
Pasaje Lopacio – Los Fallanes
Piura, Perú
Teléfono: 942/ 708 58
E-mail: ingridprieto.turismo@gmail.com

Consuelo Ugarte- Quiroz Caro
Directora de Turismo
Dirección de Turismo (DIRCETUR)
Gobierno Regional Piura
Av. Chirichigno S/N Urbanización.
San Eduardo- El Chipe
Piura, Perú
Teléfono: 073-308229/ 9563202/96823-932
Fax: 073-308-229
E-mail: cugarte@regionpiura.gob.pe
cugartequiroz@hotmail.com

REPÚBLICA DOMINICANA

Paola Marciel Corporán Martinez
Encargada de Formalizacion y Acceso a Mercados
Ministerio de Industria y Comercio
Ave. 27 de febrero, N° 209,
Ensanche Naco
Sto. Domingo,República Dominicana
Teléfono: ((1-809) 567 7192 ext- 1041
Celular: (829) 659-2914
E-mail: paloma.corporan@mic.gob.do

SURINAME

Pierre F. Van Zichem
Board Member
Board Member Chamber of Commerce & Industry of Suriname
Kernkampweg # 37
Paramaribo, Suriname
Teléfono: (597) 530-311
Fax: (597) 437-971 – 403-408
E-mail: chamber@sr.net
chiefs@cq-link.sr
chiefconstructions@gmail.com

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL (ONUDI)

Alejandro Siles
Consultor Internacional
Manuel Villavicencio 1017-702
Lince, Lima, Perú
Teléfono: (511) 221-3765
Celular: (511)17430067
E-mail: asiles@gmail.com

SECRETARÍA PERMANENTE

Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA)

Antonio Leone
Coordinador Programa SELA-PYMES
Dirección de Relaciones para la Integración y Cooperación
Secretaría Permanente
Teléfono: +58 212 955.7108 / 955.7111 -

Fax: +58 212 951.5292
E-mail: antonio_leone@yahoo.com

Germán Caires
Analista de Relaciones
Dirección de Relaciones para la Integración y Cooperación
Secretaría Permanente
Tel: (58-212) 9557146
Fax: (58-212) 9515292
E-mail: gcaires@sela.org

A N E X O I V

LISTA DE DOCUMENTOS

SP/ECEC-Pymes/ DT N° 1-14	Agenda
SP/ECEC-Pymes/ Di N° 1-14	Palabras del Sr. Antonio Leone, Representante de la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), en nombre del Secretario Permanente, Excelentísimo Embajador Roberto Guarnieri
SP/ECEC-Pymes/ Di N° 2-14	Setting up an Origin Consortium Alejandro Siles Consultor ONUDI
SP/ECEC-Pymes/ Di N° 3-14	Proposed Export Consortiums of The Bahamas Ruthann Rolle Manager, BahamaHost Corporate
SP/ECEC-Pymes/ Di N° 4-14	Exploring Export Consortia & Cluster Models Andrea Taylor, Small Business Association of Barbados
SP/ECEC-Pymes/ Di N° 5-14	Belize Export Consortium Proposal Cluster of Premium Chocolate Producers Shakhera MacKoy Belize Trade & Investment Development Service
SP/ECEC-Pymes/ Di N° 6-14	Concept for the Development of an Export Consortium for Agro Products of Guyana DERRICK CUMMING- Chief Executive Officer- Ministry of Tourism, Industry and Commerce
SP/ECEC-Pymes/ Di N° 7-14	Export Consortium Vincy Klus Inc Joannes Lloyd Pascal Organization of Eastern Caribbean States (OECS)
SP/ECEC-Pymes/ Di N° 8-14	Speciality Foods in Suriname (Part II) Pierre Van Zichem Chamber of Commerce & Industry Suriname
SP/ECEC-Pymes/ Di N° 9-14	Casabe Monción Cluster The Dominican Republic Export Consortia Proposal Paloma Corporán Martínez Encargada de Formalizacion y Acceso a Mercados Ministerio de Industria y Comercio
SP/ECEC-Pymes/ Di N° 10-14	Potencial de la Region de Grand-Anse en Haití Pierre Guild Mézil, Director Ejecutivo de la Cámara de Comercio de la Región Grand-Anse / Haití
SP/ECEC-Pymes/ Di N° 11-14	Export Consortia The Jamaican ExperienceAudrey Nelson Salmon Caribbean Association of Small & Medium Enterprises Inc.
SP/ECEC-Pymes Di N° 12-14	Lista de Participantes
SP/ECEC-Pymes/ Di N° 13-14	Lista de Documentos