



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

*Seminario-Taller sobre articulación productiva en América Latina
Ciudad de México, México
25 y 26 de septiembre de 2014
SP/STAPALC/IF-14*

Copyright © SELA, Septiembre 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 RELATORIA	3
II.	DESARROLLO DE LA REUNIÓN	3
III.	CONCLUSIONES	9
IV.	RECOMENDACIONES	11
ANEXO I.	AGENDA	13
ANEXO II.	PALABRAS DEL SR. FRANCISCO GONZÁLEZ, DIRECTOR GENERAL DE PROMÉXICO	17
ANEXO III.	PALABRAS DEL SR. ANTONIO LEONE, CONSULTOR, COORDINADOR DEL PROGRAMA SELA-PYME, EN NOMBRE DEL SECRETARIO PERMANENTE DEL SISTEMA ECONOMICO LATINOAMERICANO Y DEL CARIBE (SELA),EMBAJADOR ROBERTO GUARNIERI	21
ANEXO IV.	PALABRAS DEL SR. ALBERTO DI LISCIA REPRESENTANTE DE LA ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL (ONU DI)	25
ANEXO V	LISTA DE PARTICIPANTES	29
ANEXO VI.	LISTA DE DOCUMENTOS	35

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.2.4. "Talleres Regionales sobre Articulación Productiva" , se celebró en Ciudad de México, México, el "Seminario-Taller sobre articulación productiva en América Latina" , los días 25 y 26 de septiembre de 2014; dirigido a organizaciones gubernamentales y empresariales de PYMES en America Latina y organizado por la Secretaría Permanente del SELA a través del Programa SELA-PYMES, conjuntamente con la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI); el Instituto Nacional del Emprendedor de la Secretaría de Economía de México (INADEM) y con el apoyo de Pro-México.
2. La reunión tuvo por objeto analizar y difundir los avances obtenidos por diversos países de la región en el desarrollo de programas públicos y privados de articulación productiva, incluyendo diversas formas de asociatividad, con especial énfasis en la conformación y desempeño de los consorcios de exportación para mejorar su inserción en los mercados internacionales; promover la formación empresarial y del sector publico para la organización de consorcios de exportación, a partir de la conceptualización de diversas formas asociativas, tales como, clusters, distritos industriales, desarrollo de proveedores, cadenas productivas, etc; y, mejorar las capacidades propias de asistencia y la asesoría técnica directa requerida para el desarrollo de proyectos de articulación productiva. Tanto el texto del programa como los documentos y las ponencias están accesibles en la sección de PYMES del Portal del SELA www.sela.org/
3. Este Seminario-Taller se llevó a cabo en las instalaciones de ProMéxico del Gobierno de México y contó con la participación de funcionarios gubernamentales de los Ministerios de Industrias y de Comercio de Colombia, Ecuador, Guatemala y Perú involucrados con el diseño de políticas de articulación productiva para PYMES; así como de expertos de Brasil, Chile y México; de funcionarios del Instituto Nacional del Emprendedor de la Secretaría de Economía de México (INADEM) y representantes de organismos internacionales como la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) y el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA). La Lista de Participantes figura en el Anexo N° V.

II. DESARROLLO DE LA REUNIÓN

4. El Acto Inaugural fue presidido por el Director General de ProMéxico, el Sr. Francisco González Díaz, recordó las palabras del Presidente Peña Nieto, que dijo: "las PYMES son, sin duda, la mayor prioridad de México" . Por ello, la estrategia impulsada por el Gobierno de la República involucra diversas instituciones públicas enfocadas a acelerar el crecimiento y elevar la competitividad del sector empresarial del País. El Sr. González Díaz indicó que México ocupa un lugar destacado en la economía internacional y cuya solidez macroeconómica, lo ha convertido en una plataforma ideal para los negocios. Actualmente, 68% de las empresas que exportan son PYMES; mas solo 9% de nuestras exportaciones manufactureras provienen de estas empresas. Asimismo, el 70% de las exportaciones las realizan 400 grandes empresas. La idea es agrupar a pequeños productores bajo una sola marca paraguas, certificar su calidad y apoyar sus negocios con grandes compradores internacionales, para que unidos logren satisfacer la demanda en otras regiones; seguidamente, el Sr. Alberto Di Liscia, representante de la ONUDI-México, quien señaló brevemente el trabajo que viene realizando la ONUDI desde la perspectiva del desarrollo

4

industrial inclusivo y sostenible, un concepto que se ha convertido en la columna vertebral de todos los programas y proyectos, desde la última Conferencia General, que tuvo lugar en diciembre pasado en Lima. Las metodologías de asociatividad de la ONUDI, que van desde el desarrollo de proveedores hasta la creación de consorcios, han sido probadas al interior de las economías locales, como en los casos de Costa Rica, por ejemplo: El Consorcio Agroindustrial Brunca y el Consorcio de Promoción y Turismo de la Región Brunca. Asimismo, consideró viable aplicar estas metodologías en dos o más países donde puedan generarse plataformas comunes de negocio que constituyen un importante primer paso hacia la integración económica. Por último, en representación del SELA, el Dr. Antonio Leone señaló en sus palabras de apertura, que la articulación productiva representa una oportunidad para integrar el interior de los países y a estos entre sí, a nivel de la región, lo que permite fortalecer el entramado empresarial y generar empleo. La articulación productiva incluye colaboración del sector público y privado y de esfuerzos asociativos entre empresas de similar o diferente tamaño, que asumen diversas formas como, clusters y distritos industriales, desarrollo de proveedores, redes empresariales y cadenas globales de valor. Asimismo, resaltó que el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) y la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), han venido trabajando juntos en la capacitación de empresarios y el diseño de programas de formación de esfuerzos asociativos y el desarrollo de consorcios de exportación.

5. El Sr. Carlos Chanduvi Suarez, Director para América Latina y el Caribe y el Sr. Fabio Russo Coordinador Programa de Consorcios de Exportación y Origen, ambos funcionarios de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), realizaron una video conferencia titulada "Las Consideraciones sobre diversas formas asociativas, con especial énfasis en el desarrollo de Consorcios de Exportación y de Origen", en la que definieron a los consorcios como alianzas estratégicas para la exportación, cuyas empresas mantienen su individualidad, este grupo delimitado es además selectivo de empresas que forman estas alianzas para su beneficio mutuo. El consorcio es dirigido por sus socios y su labor es promoverlos y ponerlos en contacto con el mercado. La metodología de la ONUDI para el proceso de desarrollo de los consorcios de exportación, consiste en 5 fases. La primera de promoción y selección dedicada a despertar el interés y seleccionar las empresas; la segunda fase consiste en la formación de base de confianza, la cual consolida la integración del grupo de empresas; la tercera fase es el desarrollo de acciones piloto en la que se pone a prueba al grupo de empresas; en la cuarta fase de diseño de la estrategia, se elabora un proyecto viable; y la última fase, de gestión, se inician las operaciones. Por último, en su presentación, recomendaron investigar varios mercados y asistir a varias visitas de negocio sin que los primeros análisis y resultados sean negativos, se debe desarrollar un análisis completo de la región o país, involucrando los siguientes puntos: consumo per cápita promedio, evaluar mercados a futuro del producto, analizar el concepto de uso del producto a exportar en cada país y evaluar las características de los productos similares al que se pretende exportar.
6. El Lic. Iván Ornelas Díaz, Coordinación del Área Internacional del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), realizó una presentación en la que destacó que las PYMES en México generan recursos que superan la mitad del producto interno bruto y cuyo potencial es mayor si existen las herramientas adecuadas que les permitan desarrollarse e incrementar su competitividad nacional e internacional. El sector PyME no ha podido adaptarse totalmente para competir, aún tienen ventajas comparativas insuficientes y aún hay mucho trabajo por hacer en cuanto a la capacitación y asesoría oportuna sobre normas y regulaciones globales. Por otra parte, el Lic. Ornelas indicó que la formación de consorcios y otros retos más, podrán ser superados si y solo si, las PYMES están organizadas, agregadas y

conformadas en un Consorcio PyME de Competitividad y Exportación. El consorcio PYME es el brazo operativo y estratégico que inminentemente las PYMES mexicanas necesitan en materia de internacionalización. La implementación en México de este esquema innovador inter-empresarial ha sido de sumo interés para todos los niveles de la Administración Pública Federal, Estatal y Municipal así como de las cúpulas empresariales, pero principalmente ha despertado un gran interés en las PYMES de todo el país. Actualmente, las PYMES enfrentan dificultades para lograr una presencia exitosa en mercados extranjeros. Para incursionar en estos mercados, se necesita conocimientos, esfuerzos, recursos financieros y promocionales significativos, además de una investigación de los mercados internacionales apropiados. En México se están desarrollando algunas metodologías que promueven la formación de este tipo de asociaciones, como: difundir las mejores prácticas existentes a nivel internacional de los Consorcios PYME; se identificará, seleccionará, capacitará y coordinará una red de consultorías, las cuales servirán para el análisis de segmentar los mercados de exportación. Se espera elaborar y enviar catálogos electrónicos y páginas web y realizar cotizaciones internacionales basadas en los Incoterms.

7. La Sra. Laura López, Directora de MIPYMES del Ministerio de Industria y Comercio de Costa Rica, realizó una presentación sobre “La Estrategia de Articulación Productiva de la Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa” . Durante su disertación, indicó que el Plan Nacional de Industria, con base en la articulación productiva y la administración del comercio, lleva a cabo la aplicación de sus ejes estratégicos, fomentando cultura de emprendimiento y articulando instrumentos técnicos, empresariales y financieros que incrementen la productividad de las PYMES de forma tal que les permita establecer encadenamientos para mejorar su acceso a mercados, ser competitivas y sostenibles. El Eje de encadenamientos involucra el Programa Nacional de Desarrollo de Proveedores; los consorcios de promoción y exportación; el Programa de Mentores y el Programa de Compras Públicas. Por otra parte, la Sra. López explicó brevemente el funcionamiento del Programa de Promoción de Consorcios que se inició a finales del 2012, con recursos de la cooperación internacional y aplicando la metodología de ONUDI. Esta Iniciativa orientada a fomentar la asociatividad y mejorar el potencial exportador busca desarrollar la capacidad instalada a través de una plataforma de asistencia técnica local para la promoción y desarrollo de consorcios en diferentes sectores, además busca promocionar un entorno institucional (público –privado) favorable para el desarrollo de consorcios. El Programa ha sido aplicado en la región Brunca, en tres consorcios (agroindustria, turismo y Productos frescos); en la región Caribe; en la región Huetar Norte (consorcios de artesanías), entre otros.
8. El Sr. Jorge Buitrón Arriola, Presidente del Consejo Nacional de Clusters, realizó una presentación titulada: “Querétaro ITC Clusters” , en la que explicó en que consistía esta organización. Querétaro ITC Clusters, es una organización independiente conformada por un grupo de empresas privadas, instituciones académicas, centros de investigación y desarrollo e instituciones públicas del gobierno local y federal. Todas estas organizaciones trabajan en conjunto con el objetivo de impulsar y promover el desarrollo económico a través de la industria de las tecnologías de información y comunicación en el estado de Querétaro, México. Sobre los emprendimientos TICs, el Sr. Buitrón Arriola, señaló que éstos están basados en la innovación como clave para democratizar la productividad, y promover el desarrollo económico y social de México.
9. El Sr. Carlos López Cerdán Ripoll, Experto Internacional de la ONUDI, realizó una presentación sobre “Las Experiencias de la ONUDI en la conformación de Consorcios de Exportación y Consorcios de Origen, como estrategias para el desarrollo del sector privado y

6

la disminución de la pobreza" ; durante su presentación conceptualizó a los Consorcios de Exportación, como *"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. Un Consorcio de Exportación puede ser considerado como una máquina de promoción de las exportaciones que ofrece servicios especializados a sus miembros"* ; los consorcios de promoción son plataformas de servicios a las empresas que desean entrar en algún mercado internacional y los consorcios de ventas, administran el flujo de productos, el marketing y las ventas. Los consorcios de exportación tienen la ventaja de ampliar la capacidad productiva de las empresas del consorcio sin inversión fija; complementa la capacidad humana y la maquinaria ayudándose entre las empresas; disminuye los costos de producción, promoción, comercialización, capacitación; amplía la oferta exportable y el acceso a compradores; mejora la competitividad de los productos en el exterior. Asimismo, el Sr. López Cerdán indicó que un programa de consorcios de exportación genera una gran cantidad de beneficios para las empresas participantes, para los gobiernos y para las cámaras empresariales y de comercio.

10. La Sra. Lisette Muralles, Asesora de la Unidad de Servicios de Apoyo y Técnico Empresariales del Programa Nacional de Empresas de Guatemala, realizó una presentación sobre el Programa Nacional de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa", en la que indicó que este Programa permite facilitar los medios para que la MIPYME alcance la competitividad. Con estos servicios, el Viceministerio contribuye al desarrollo económico local, a través de la conformación de organizaciones de base, mejora la calidad e innovación y fomenta la capacidad competitiva del sector. El proceso de seguimiento en servicios de desarrollo empresarial a empresarios del Programa, se prestan desde un proceso de sensibilización hasta el fortalecimiento de los valores humanos; la Asociatividad se plantea en los talleres de fortalecimiento y en el apoyo en la legalización o formalización de grupos asociativos. La capacitación se lleva a cabo a través de la asistencia técnica y la gestión empresarial.
11. El Sr. Heber Fundes Buleje, Director de Articulación de Mercados de la Dirección General de Desarrollo Productivo del Ministerio de la Producción de Perú, realizó una presentación sobre "Los Programas sobre promoción y conformación de redes empresariales y consorcios de exportación". En esta presentación, el Sr. Fundes Buleje señaló que en el año 2012, el número de MIPYMES se incrementó en 4,3% interanual y que este sector concentra el 99,4% del tejido empresarial en Perú. También señaló que aproximadamente un 89.2% de las MIPYMES se encuentran en sectores de baja productividad relativa como agricultura, construcción, comercio y servicios comunales y personales mientras que el 9.8% se concentra en la industria manufacturera que es considerado un sector de productividad media y un 1% de la MIPYME se encuentra en sectores de alta productividad como la minería y la pesca. El Plan Nacional de Diversificación Productiva (PNDP) está basado en tres ejes fundamentales, la promoción de la diversificación productiva, el eje de la adecuación de regulaciones y simplificaciones administrativas y el eje de expansión de la productividad. Por último, Sr. Fundes concluyó diciendo que los modelos asociativos exitosos como las cooperativas y consorcios, son alternativas viables para lograr el gran despegue del sector MIPYME, tomando en cuenta que los procesos asociativos contribuyen a mejorar en aspectos de volúmenes de escala, poder de negociación, implantación de nuevas tecnologías, acceso a asistencia especializada e innovación, acceso a mercados y acceso a financiamiento, entre otros.

12. El Sr. José Luis Ramírez, Secretario General de UNAPYME de Chile, realizó una presentación sobre “ La Visión empresarial sobre la Articulación Productiva en Chile” de la entidad gremial a la cual representa y que tiene como misión ser una organización unitaria de carácter nacional, que articula la defensa de los intereses de las empresas de menor tamaño (EMT), apoyando sus iniciativas sectoriales y regionales, con soporte programático y técnico del alto nivel, capacitada para intermediar con el Estado y sector privado en la formulación y ejecución de políticas públicas de interés para sus afiliados. En Chile existe un total de 962.647 empresas formalizadas y 137.281 de ellas sin actividad. El total de empresas formalizadas activas son 825.366, micro 627.998 (82,54%); pequeñas 161.225 (19,53%) medianas 23.994 (2,9%) y grandes 12.149 (1, 47%). En cuanto a las ventas, las micro 1,98%; pequeña 2,13%; mediana 6,62% y grande 85,4%. En cuanto a la generación de empleo, las micro 37,9%; pequeña 17,3%; mediana 11,8% y grande el 33%. Por último, el Sr. Ramírez señaló que la estructura económica actual las MIPYMES son prácticamente invisibles, hay una baja participación y una falta de protagonismo y liderazgo, sólo contribuyen con el 13% del PIB. También existe una desigualdad de la estructura productiva, las políticas y los mecanismos no coadyuvan a disminuir las desigualdades (económicas, territoriales, etc). El objetivo es que Chile llegue a ser un país desarrollado al 2020, fortaleciendo nuevos sectores económicos e invirtiendo en infraestructura pública, estableciendo una estrecha coordinación entre el sector privado y el público.
13. El Sr. Nahuel Oddone, representante de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de la Sede Subregional en México, realizó una presentación titulada “Las cadenas de valor como estrategias de internacionalización de las PYMES” en la que señaló la visión de la CEPAL para el desarrollo económico, el cual está basado en los cambios en la estructura productiva que transforme la composición del producto, del comercio internacional, del empleo y del patrón de especialización productiva. La nueva matriz productiva diversificada debe tener trayectorias de crecimiento de la productividad más dinámicas y debe cerrar las brechas de productividad respecto de los países desarrollados. La metodología para el fortalecimiento de las cadenas de valor de la CEPAL está enfocado a la reorientación de las acciones hacia sectores y actividades de mayor valor agregado, incluyendo servicios y actores productivos emergentes; aumentar el empleo y salarios reales, apuntando hacia un desarrollo incluyente; incrementar las exportaciones / encadenamientos con economía nacional; mejorar la inserción internacional, entre otros. Las estrategias están diseñadas para atender las restricciones identificadas en el diagnóstico y tienen como base las mejores prácticas investigadas, asimismo están organizadas por programas, que son los grandes temas en los que está organizada la intervención para el fortalecimiento de la cadena. No existe un número máximo ni mínimo de estrategias por cada programa o de líneas de acción por cada estrategia. Las estrategias están dirigidas a todos los actores de la cadena, es decir no solamente al sector público. Es conveniente identificar un público meta para las estrategias.
14. El Sr. Saúl Romero Blake, representante de PROMEXICO e INADEM, realizó una presentación sobre “La Ventaja Asociativa en Sinergia, con Logística y Comercio Internacional: El Caso Cluster Automotriz de Nuevo León (N.L.)” . El mencionado caso nace en el 2007 con empresas automotrices de primer nivel, entidades del Gobierno e Instituciones Académicas. Conformado por 4 comités, Desarrollo Humano, Logística, Desarrollo de Proveedores e Innovación, busca incrementar la competitividad del sector en N.L. y la región. Actualmente cuenta con 15 asientos en el Consejo, donde están los Directores Generales de las Empresas, Rectores de Universidades y las Secretarías. Las Empresas se componen de Tier 1 y Tier 2 que están inmersas en la proveeduría de las Armadoras a nivel Mundial. Gracias a los Resultados de este cluster y al crecimiento de proyectos y beneficios, hoy el CLAUT cuenta

8

con 10 Comités y la suficiente atracción de Inversión, Finanzas, Logística, Comercio Exterior, Desarrollo Humano, Desarrollo de Proveedores, Innovación, Operaciones y Sustentabilidad.

15. El Sr. Gonzalo Capriles, Consultor Intenacional y Presidente de Globalbusiness, realizó una presentación sobre “Las Estrategias de articulación productiva para el mejoramiento de la competitividad empresarial usando tecnologías de información e innovación” . Durante su presentación destacó a la innovación como una estrategia para mejorar la competitividad empresarial, aumentar la rentabilidad, generar negocios y oportunidades comerciales. Mencionó que se debe estar atento a las tendencias mundiales y las iniciativas innovadoras internas y externas. La innovación empresarial es un proceso y sigue una serie de fases y etapas y la creatividad se puede entrenar y desarrollar. Las técnicas y ejercicios de creatividad nos ayudan a generar ideas y proyectos innovadores. Se debe saber “vender” las ideas para convertirlas en proyectos concretos de innovación. En las recientes tendencias de innovación en Articulación Productiva, la logística juega un papel determinante en la optimización y eficiencia de este tipo de empresas. Las innovaciones en este plano, son las que determinan las mejoras significativas de la eficiencia vía racionalización de cadenas de suministro, uso intensivo de las tecnologías de información y comunicación, sincronizando entregas, uso de estrategias *just in time* en la distribución, etc. Está creciendo la importancia de la cadena de suministro, que se ha convertido en el foco central para su optimización y en muchos casos la viabilidad del producto. Por otra parte, el Sr. Capriles señaló que en América Latina y el Caribe en términos de crecimiento no ha estado a la par del resto del mundo. En la década de los sesenta, el ingreso per cápita en América Latina y el Caribe era un cuarto del de los Estados Unidos y el año pasado era un sexto. Varios países de Asia oriental sobrepasaron el ingreso per cápita de América Latina y se acercan rápidamente al de las naciones ricas. En los últimos 40 años la tasa de crecimiento de la productividad regional ha sido la más baja del mundo. A excepción de Argentina, Chile, México y Uruguay, los gobiernos regionales no han hecho de la innovación una prioridad de sus políticas públicas y nacionales. El asunto está ausente de las campañas políticas y muchas veces ni siquiera forma parte de las estrategias de desarrollo nacionales.
16. El Sr. Samuel Lara, Asesor de proyectos especiales y de exportación de RedExporta de México, explicó algunas experiencias empresariales mexicanas sobre el desarrollo y funcionamiento de clusters y consorcios de exportación. Las empresas se integran en una red de exportación para mejorar su competitividad y sus exportaciones, para promover los bienes y servicios de sus miembros en el exterior mediante acciones conjuntas de promoción internacional, reduciendo los riesgos y costos para facilitar el acceso a los mercados extranjeros. El objetivo del Programa del INADEM – ProMéxico, consiste en el desarrollo y promoción de la oferta exportable, mediante la mejora de la competitividad y productividad de las PYMES exportadoras, para incrementar el valor de las ventas al exterior y diversificar los mercados de destino de las empresas mexicanas. Asimismo, se complementa con el Programa a nivel nacional para el desarrollo de Redes de Exportación, con el apoyo de INADEM, SEDECOS y Asociaciones Empresariales (COMCE, ANIERM y CANACINTRA, Asociaciones Empresariales), así como de organismos internacionales como la ONUDI y el SELA. Los sectores prioritarios en base a las Agendas Estatales de Competitividad, son: Aeroespacial, Industrias creativas y visuales, Alimentos y Bebidas, Moda y Hábitat, Autopartes, Turismo de Salud, Servicios de TIC y Software.

CONCLUSIONES

1. Las experiencias de los consorcios han permitido identificar variables claves para el éxito, así como las barreras en este tipo de proyectos de asociatividad.
2. Entre las variables fundamentales de éxito, encontramos:
 - a) La rigurosidad en los criterios de selección de empresas. Se deben considerar empresas consolidadas, cuya visión de productos esté enfocada a la demanda y no a la oferta;
 - b) fuerte trabajo y una constante sensibilización de los miembros del consorcio, sobre la importancia del trabajo en equipo;
 - c) implementación de todas las fases, desde la selección de empresas hasta el monitoreo y seguimiento después de las primeras ventas o exportaciones,
 - d) convenio o carta de compromiso entre los miembros, donde se especifican las responsabilidades y compromisos de cada uno;
 - e) plan de acción de corto, mediano y largo plazo. Cuyos objetivos, tareas y acciones deben implementarse dentro de los tres tiempos;
 - f) productos financieros diferenciados que permitan apoyar la creación de consorcios, con incentivos a la asociatividad;
 - g) acompañamiento institucional en cada fase del proceso;
 - h) involucramiento del consorcio en los planes de desarrollo de los gobiernos locales.
3. En el caso de los empresarios que se han involucrado profundamente en los proyectos, han tenido innovaciones importantes en procesos y en productos.
4. Más allá de las ventas y nuevos mercados que se crearon por medio del modelo de asociatividad productiva, los beneficios en la cultura emprendedora han sido significativos. Los empresarios tienen más iniciativa para innovar, establecer redes de distribución y comercialización, mejor uso de los recursos públicos y mayor visión de mercado;
5. Los territorios de América Latina se caracterizan por ser altamente diversos. Esto, obliga a diseñar políticas públicas diferenciadas por región o zonas locales y por sector. Así mismo, se destaca la necesidad de fortalecer los clústeres que de manera natural, se han originado en cada uno de esos territorios.
6. La estrategia de articulación productiva que viene desarrollando el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia y sus entidades adscritas, se sustenta en cuatro componentes:
 - a) Inteligencia de mercados: desarrollado por la Agencia de Promoción de Exportaciones - PROEXPORT, permite realizar identificación de mercados desde la oferta exportable y buscar aprovechar las preferencias que tienen los productos colombianos con los acuerdos comerciales firmados con otros países;
 - b) rutas competitivas: esta estrategia se soporta en la premisa de la competitividad como un asunto local y que emerge de las regiones que mejoran sus actividades y producción. Su objetivo es la generación de capacidades locales para el pensamiento estratégico y la gestión del cambio, mediante un programa de mejoramiento de la competitividad en sectores estratégicos a través de la metodología de hojas de ruta con visión de clúster;
 - c) atlas de complejidad económica: su objetivo es visualizar las oportunidades de diversificación existentes en cada región con base en las capacidades que cada región posee, analizar la productividad de los ecosistemas presentes en cada municipio de

10

Colombia y priorizar las intervenciones necesarias para aumentar la productividad y la competitividad a nivel local;

- d) monitoreo al desempeño sectorial: A través de la metodología de análisis de cadena de valor, se realiza un estudio cuantitativo y cualitativo del desempeño de la cadena, se analizan los factores que inciden en la competitividad de las empresas que hacen parte de la misma, y se obtienen insumos para la implementación de políticas públicas de apoyo sectorial
7. Algunos de los instrumentos para la implementación de la estrategia de articulación, con los que se cuenta son con tales como:
- a) Programa Compre Colombiano: permite a las MIPYME acceder a nuevos mercados a nivel local y prepararse en lo que significa negociar con un comprador potencial;
- b) Innpulsa Mipyme: Este instrumento está orientado a cofinanciar proyectos orientados a:
- mejorar la productividad, con el fin de generar eficiencia en la manera en la cual las empresas desarrollan sus procesos de innovación, producción y comercialización de productos;
 - promover Encadenamientos productivos a través de la consolidación de esquemas de integración empresarial para la especialización de la oferta, la generación de economías de escala, la sustitución de importaciones con proveeduría local y la transferencia de mejores prácticas entre empresas;
 - facilitar la Conquista de mercados a través del apoyo a las empresas para el cumplimiento de requisitos, reglamentos técnicos y estándares de calidad para productos o servicios.
8. Los factores culturales que son comunes en Latinoamérica, dificultan la asociatividad y el fortalecimiento de los consorcios.
9. Los participantes consideraron importante conocer las experiencias que se tienen, a través de la socialización de diferentes presentaciones de los países, la importancia de los consorcios, las asociación legalizadas y los proyectos que se tienen en internacionalización de las MIPYMES, que les permita la exportación de sus productos en la manera adecuada, ya que se mencionó que derivado del producto que se trate debe llevar una cadena de manipulación específica

RECOMENDACIONES

10. Las MIPYMES deben ser consideradas en lo que son unidades económicas, cuyo objetivo no es convertirse en grandes. Deben tener rentabilidad, trabajo protegido y aportar a la generación de riqueza.
11. Un factor importante de integración de las MIPYMES en el plano de la economía son las Compras Públicas, recomendando este tema a ser considerado en todos los ámbitos de la articulación.
12. Un factor a considerar que dificulta avanzar en la asociatividad es el marcado individualismo de las MIPYMES, es por ello que se debe resaltar, ante todos los actores, los beneficios que representa la asociatividad. Entre estos beneficios, el uso más eficiente de los recursos públicos invertidos en programas PYME y emprendedores, así como el mayor impacto de las políticas públicas implementadas.
13. La incorporación de los gremios empresariales de las MIPYMES en el diseño e implementación es necesaria e indispensable para la formulación de las políticas públicas e instrumentos
14. El estado debe promover la articulación empresarial bajo modelos asociativos exitosos como las cooperativas, consorcios de exportación y redes de exportación, como alternativas viables para lograr la internacionalización del sector MIPYME, tomando en cuenta que los procesos asociativos contribuyen a mejorar en aspectos de volúmenes de escala, poder de negociación, implantación de nuevas tecnologías, acceso a asistencia especializada e innovación, acceso a mercados y acceso a financiamiento, entre otros.
15. Para lograr un crecimiento económico sostenido, se debe encontrar nuevos motores de crecimiento, que nos permita integrarnos a las cadenas globales de valor en los segmentos con mayor oportunidad de generar valor agregado y con enfoque de mercado.
16. Es importante establecer canales de comunicación para aumentar los vínculos: MIPYME (áreas urbanas) y cooperativas (áreas rurales), lo que permitirá establecer alianzas entre ambas o entre sí, a través de la generación de consorcios.
17. Se recomienda realizar estrategias de Inteligencia del Negocio y de Mercados, contribuyendo en que las cooperativas y los consorcios podrían generar competitividad a las MIPYME mediante la articulación empresarial y complementariedad.
18. En el caso de productos de áreas vulnerables con potencial para la cadena de distribución, es necesario promover los productos de zonas vulnerables para de esta manera incentivar la inclusión económica, financiera y social de productores y MIPYME de las regiones vulnerables.
19. Cabe destacar principalmente que se debe promover la articulación empresarial, los consorcios, la asociatividad para generar el impacto deseado de nuestros grupos asociativos sin dejar a un lado a las microempresarios que han estado olvidados.

En cuanto a las presentaciones me llamo mucho la atención del representante de Perú con la definición que presento de MIPYME, ya que en Guatemala estamos trabajando sobre el tema de redefinir la MIPYME y nosotros incluimos el número de empleados y los ingresos generados anualmente, por lo que es un buen insumo a sugerir a mi llegada a Guatemala.

A N E X O I

AGENDA

Jueves 25 de septiembre 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)

9:30 – 10:30

SESIÓN INTRODUCTORIA

Consideraciones sobre diversas formas asociativas, con especial énfasis en el desarrollo de Consorcios de Exportación y de Origen.

Carlos Chanduvi Suárez, Director para América Latina y el Caribe, Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) y Fabio Russo, Coordinador Programa de Consorcios de Exportación y de Origen, ONUDI.

10:30 – 11:00

Refrigerio

11:00 – 12:30

Políticas Públicas y estrategias de Promoción y conformación de redes empresariales y consorcios de exportación. (INADEM-México).

12:30 – 14:00

Panel I: Programas sobre promoción y conformación de redes empresariales y consorcios de exportación

- Laura López, Directora de PYMES, Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica.
- José Galarza, Consorcio Rikhuna, Ecuador.

Intervenciones de 30 minutos por representantes de países de la región sobre políticas de articulación productiva.

DEBATE GENERAL

14:00 – 15:00

ALMUERZO**Tarde**

15:00 – 16:00

Metodología de la ONUDI en la conformación de los consorcios de exportación y de origen de PYMES en América Latina.

Carlos López Cerdán, Consultor de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) en Perú.

16:00 – 16:30

Refrigerio

16

16:30 - 18:00

Panel II: Programas sobre promoción y conformación de redes empresariales y consorcios de exportación

- Licenciada Lissette Muralles, Asesora Unidad de Servicios de Apoyo y Técnico Empresariales. Programa Nacional de la Microempresa de Guatemala.
- Heber Fundes Buleje, Director de Articulación de Mercados de la Dirección General de Desarrollo Productivo, Ministerio de la Producción de de Perú.

DEBATE GENERAL

18:00

Cierre de la Jornada.

Viernes 26 de septiembre de 2014**Mañana**

9:00 – 9:45

La cooperación empresarial y articulación productiva. Elementos Metodológicos para la promoción y desarrollo de la asociatividad y la conformación de consorcios de exportación.

Heloisa Menezes, Secretaria de Micro y Pequeña Empresa, Brasil

9:45 – 10:30

Visión empresarial sobre articulación productiva en Chile.

José Luis Ramírez, Secretario General de UNAPYME, Chile.

10:30 – 11:00

Refrigerio

11:00 – 12:30

Las cadenas de valor como estrategias de internacionalización de las PYMES.

Nahuel Oddone, CEPAL – México.

DEBATE GENERAL

14:00 – 15:00

ALMUERZO**Tarde**

15:00 – 15:45

Estrategias de articulación para el mejoramiento de la productividad empresarial usando tecnologías de información e innovación. Gonzalo Capriles, Consultor Internacional, Presidente Globalbusiness.

15:45 – 16:15

Refrigerio

16:15 – 17:30

Presentación de experiencias empresariales mexicanas sobre el desarrollo y funcionamiento de clusters y consorcios de exportación.

(Por definir con el INADEM).

17:30 – 18:00

Conclusiones y Recomendaciones

18:00

Cierre del evento.

A N E X O I I

**PALABRAS DEL SR. FRANCISCO N. GONZALEZ DIAZ,
DIRECTOR GENERAL DE PROMÉXICO**

Distinguidos empresarios, representantes de asociaciones y cámaras, así como funcionarios aquí presentes, ¡Muy buenos días a todos!

Es un honor recibirlos el día de hoy en ProMéxico, la que deseamos que consideren siempre su casa. Es un placer para mí darles la bienvenida a este "Taller sobre la articulación productiva en América Latina".

Durante los próximos dos días, los panelistas, expertos e invitados especiales compartirán su conocimiento sobre los avances alcanzados en América Latina en el desarrollo de programas de articulación productiva a favor de las pequeñas y medianas empresas.

Como expresó el Presidente Peña Nieto, "las Pymes son, sin duda, la mayor prioridad de México". Por ello, la estrategia impulsada por el Gobierno de la República contempla diversos mecanismos enfocados a acelerar el crecimiento y elevar la competitividad del sector empresarial en nuestro país. De manera coordinada, las diversas entidades públicas estamos trabajando para que México sea un país más próspero, productivo y con mayor responsabilidad global.

Actualmente, nuestro país ocupa un lugar destacado en la economía internacional. Gracias a nuestra solidez macroeconómica, México se ha convertido en una plataforma ideal para los negocios. Durante 2013, alcanzamos un hito en las exportaciones del país, con 380 mil millones de dólares.

De enero a julio de este año, las exportaciones sumaron 226 mil millones de dólares, mas las estimaciones predicen un nuevo récord histórico para el final del año, con más de 400 mil millones de dólares. En materia de inversión extranjera, nuestro país es el segundo inversionista en el exterior de América Latina, con un monto de casi 13 mil millones de dólares. Igualmente, México es el décimo destino más atractivo de inversión extranjera directa en el mundo.

Ante este favorable entorno macroeconómico, es fundamental que más Pymes participen en el crecimiento de nuestra economía. Por ser las principales generadores de empleo en nuestro país, es importante que las Pymes eleven su capacidad productiva e incrementen su presencia en los mercados internacionales. Actualmente, 68% de las empresas que exportan son pymes; mas solo 9% de nuestras exportaciones manufactureras provienen de estas empresas. Asimismo, el 70% de las exportaciones las realizan 400 grandes empresas.

En ProMéxico buscamos que más Pymes se integren en los mercados internacionales. A través del Modelo ACT, ProMéxico vincula a empresas proveedoras mexicanas con compañías Multinacionales establecidas en el país a fin de incorporarlas en su cadena de suministro, lo que promueve las exportaciones indirectas de las pymes. A este esfuerzo se suma el Modelo INTEX-RedExporta, el cual busca acelerar las exportaciones del país mediante la integración de empresas del mismo sector.

La idea es agrupar a pequeños productores bajo una sola marca paraguas, certificar su calidad y apoyarlos a negociar directamente con grandes compradores internacionales, para que unidos logren satisfacer la demanda en otras regiones.

De esta manera, apoyamos la creación de nuevas empresas exportadoras, fortalecemos a los exportadores aumentando el valor agregado de sus productos y favorecemos su ingreso exitoso a nuevos mercados.

20

En la actualidad, estamos trabajando con ellas para dar un paso más en la cadena de valor, apoyándolas a que elaboren estudios de mercado que les permita producir y exportar.

Sin duda, esto reafirma la importancia de la cooperación y la vinculación estratégica para el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas; y también para el crecimiento del país.

Tengo la certeza de que las experiencias que se compartirán en los próximos días en este taller nos permitirán generar programas innovadores que atiendan las necesidades de los empresarios en América Latina.

Señoras y señores:

Quiero agradecer al INADEM, a la ONUDI y al SELA por su compromiso y valioso esfuerzo para la realización de este evento.

Decía Steve Jobs que “las grandes cosas nunca son realizadas por una sola persona; las grandes cosas son fruto del trabajo en equipo”.

A través de este encuentro, tengo la certeza de que estamos sumando esfuerzos para alcanzar una gran meta: acelerar el desarrollo económico y social de Latinoamérica.

Nuevamente, agradezco su presencia y deseo que este evento sea de gran provecho para todos ustedes.

Nuevamente, bienvenidos sean. ¡Muchas gracias!

A N E X O I I I

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

Estimado Sr. Francisco González Díaz, Director General de Pro-México

Estimado Sr. Alberto DI Liscia, Director de la Oficina Regional para México, Centroamérica y el Caribe de la ONUDI, en méxico

Estimado Sr. Alejandro González, Coordinador General de Planeación Estratégica de INADEM.

Estimados invitados internacionales,

Estimados Señoras y señores,

Tengo el honor de dirigir estas palabras en la ceremonia de apertura de este importante evento en nombre del Secretario Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), quien envía un especial saludo y que por circunstancias de su cargo, no ha podido estar presente.

Permítanme en primer lugar manifestarles por parte de las autoridades del SELA, nuestra satisfacción por compartir con todos ustedes, este acto de instalación del Seminario - Taller sobre Experiencias de Articulación Productiva, cuya temática de fondo representa un reto que deben afrontar los gobiernos de la región, en concordancia con el sector privado y otros actores fundamentales, para el pleno desarrollo de la región centroamericana, como un bloque económico en nuestro continente.

Quiero agradecer en especial al INADEM, adscrito a la Secretaría de Economía de México, por todo el apoyo que han dado para llevar a cabo esta actividad en su país y que también ha apoyado al SELA en muchas otras iniciativas realizadas en otros países, con el valioso aporte de sus expertos. Debo también agradecer a la ONUDI, organismo con quien hemos venido trabajando desde hace tiempo, en esta área fundamental y particularmente vinculado al tema de consorcios de exportación y de origen. Es menester también agradecer va la amable oferta que hiciera PROMEXICO para albergar la sede del evento es sus extraordinarias instalaciones.

El SELA administra y ejecuta el Programa SELA-PYMES, el cual fue creado por los Países Miembros del Organismo durante el Consejo Latinoamericano y caribeño celebrado en octubre del año pasado con base a la experiencia del Programa IBERPYME los últimos 10 años. Dada la importancia que el SELA le ha dado al tema PYMES en la región, como elemento fundamental para el desarrollo social y económico de nuestros países, se ha introducido a los países del Caribe.

Asimismo, el SELA ha puesto en marcha el Programa SELA-PYMES con el fin de fortalecer las instituciones intermedias, tanto públicas como privadas, de apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), a través de la identificación de oportunidades de cooperación para promover y mejorar sus capacidades competitivas.

En el caso que hoy nos compete, la articulación productiva, representa una oportunidad para integrar productivamente al interior de los países y a estos entre si, a nivel de la región, lo que permite fortalecer el entramado empresarial y generar empleo, entre otros beneficios que se discutirán en estos días.

La articulación productiva incluye colaboración del sector público y privado, con el fin de aumentar la competitividad empresarial, a través de esfuerzos asociativos entre empresas de similar o diferente, que asumen diversas formas como, clusters y distritos industriales, desarrollo de proveedores, redes empresariales y cadenas globales de valor;; todo esto con el fin de

24

incrementar la capacidad competitiva de las empresas, particularmente de las pequeñas y medianas empresas, lo que contribuye enormemente a facilitar una mayor penetración en los mercados internacionales.

Una de las grandes debilidades exhibidas por las PYMES es no solo la falta de vocación de internacionalización, sino el rechazo a aceptar esfuerzos asociativos con otras empresas y su consecuente vinculación con el sector público, por lo que se hace necesario el desarrollo de políticas de articulación productiva orientadas a promover y estimular esfuerzos conjuntos de diversos actores de forma asociativa. Por supuesto esta acción requiere la formación y capacitación de los empresarios y del propio sector público para entender esta circunstancia y así definir una estrategia y programas que solventen esta debilidad.

Es con el fin anteriormente mencionado que el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) y la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUUDI), han venido trabando juntos para la capacitación de empresarios y el diseño de programas de formación de esfuerzos asociativos y el desarrollo de consorcios de exportación, para lo cual, se han venido realizando cursos y talleres sobre las diversas formas de asociatividad e internacionalización de las PYMES, apoyados por expertos de diversas organizaciones públicas y privadas de varios países de la región y de otras regiones.

En ese sentido, durante el año 2013, se realizaron tres (3) eventos sobre la temática, en Santo Domingo, República Dominicana; en Barranquilla, Colombia y en Ciudad de Guatemala, Guatemala, durante los cuales fueron considerados la conceptualización, tipologías y formación de consorcios de exportación, así como políticas públicas de articulación productiva referente a las PYMES.

Así mismo, durante el presente año se han realizado dos eventos: uno en Perú dirigido específicamente a representantes de países caribeños, con el fin de que pudieran ver in situ, el funcionamiento de diversos consorcios de exportación exitosos. La semana pasada se realizó en Ecuador un Taller sobre consorcios de exportación y de origen de Pymes de Artesanías.

En términos generales los objetivos que hemos planteado para este Seminario- Taller son analizar y difundir los avances obtenidos por diversos países de la región en el desarrollo de programas públicos- privados de articulación productiva, incluyendo diversas formas de asociatividad, con especial énfasis en la conformación y desempeño de los consorcios de exportación para mejorar su inserción en los mercados internacionales y promover la aplicación de estrategias de articulación productiva que contribuyan al desarrollo y fortalecimiento de las capacidades institucionales de los entes gubernamentales y empresariales que ejecutan programas de articulación productiva, vía desarrollo de clusters, encadenamientos y desarrollos productivos locales.

Para finalizar mis palabras quisiera reiterar nuestro agradecimiento a las instituciones colaboradoras y patrocinadoras de esta actividad, así como a los ponentes y a todos ustedes, amigos participantes, que han respondido de forma entusiasta a esta invitación, lo que garantiza que tanto las presentaciones como las inquietudes que surjan durante estos días enriquecerán, no solo el conocimiento sobre la temática del evento, sino las perspectivas de un sostenido y creciente apoyo a nivel de los países de la región, para favorecer el comercio e intercambio de bienes y servicios y por ende, el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.

Muchas gracias.

A N E X O I V

**PALABRAS DEL SR. ALBERTO DI LISCIA
REPRESENTANTE DE LA ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS
PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL (ONUDI)**

Muy buenos días a todas y a todos. Es un honor para mí representar a la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial en este Seminario-Taller sobre un tema que es de vital importancia para América Latina: la articulación productiva.

Este es sin duda un tema que se destaca dentro del marco de las estrategias públicas y privadas dirigidas al fomento y al ordenamiento de las actividades productivas, no sólo al interior de los países, sino en la totalidad de la región, en busca de la necesaria congruencia que debe tener la región en sus esfuerzos por un mayor crecimiento económico sostenido.

En días pasados, tuve el privilegio de participar como panelista en el Seminario que organizó en Guatemala el capítulo latinoamericano del World Business Forum, sobre la "Integración Regional como Clave para el Desarrollo de las Empresas en la Región". Al inaugurar el foro, el Presidente de Guatemala, Sr. Otto Pérez Molina, subrayó la necesidad de crear para América Latina, un modelo de industrialización, en cuyo diseño es imperativo que participen tanto los gobiernos, como la empresa privada y la sociedad civil de nuestros países, con la idea de que este modelo sea lo más integral e inclusivo posible.

Desde la ONUDI apoyamos a nuestros Países Miembros de la región latinoamericana desde esa misma perspectiva: la del desarrollo industrial inclusivo y sostenible, concepto que se ha convertido en la columna vertebral de nuestros programas y proyectos, a partir del mandato que nos dio nuestra más reciente Conferencia General, que tuvo lugar en diciembre último en Lima.

Desde esa perspectiva, en la ONUDI vislumbramos los temas relativos a la articulación productiva con una visión de asociatividad. Reconociendo la importancia que la Pequeña y Mediana empresa tienen en la generación de empleo y tomando en cuenta por ejemplo que más del noventa por ciento del tejido industrial de México está integrado por PyMEs, la ONUDI, en el marco

de su programa de desarrollo de asociaciones y redes de PyME, ayuda a las pequeñas empresas a mejorar su productividad, propiciando los vínculos y relaciones de colaboración con instituciones locales de apoyo. De acuerdo con cifras de PROMÉXICO, las PyMEs generan el 52 del PIB y el 72% de los empleos de este país.

En esta temática, hemos implementado programas de asociatividad que han creado plataformas comunes de negocio en distintos países, como Perú, Uruguay, Costa Rica, así como en otras regiones del mundo. Estas plataformas están dirigidas a la promoción de las empresas que las integran y eventualmente a la exportación, en el caso de las empresas que cuentan con productos o servicios exportables.

Las metodologías de asociatividad de la ONUDI, que van desde el desarrollo de proveedores hasta la creación de consorcios, han sido probadas al interior de las economías locales, como en los casos de Costa Rica, por ejemplo: El Consorcio Agroindustrial Brunca y el Consorcio de Promoción y Turismo de la Región Brunca. Actualmente trabajamos en esta temática en la región de Puerto Limón.

Consideramos viable que al aplicar estas metodologías en dos o más países puedan generarse plataformas comunes de negocio que constituyen un importante primer paso hacia la integración económica. Si esto es viable a nivel subregional podría inferirse que a escala regional se generarían similares sinergias que fortalezcan los procesos de articulación productiva.

28

Un ejemplo tangible de lo anterior, es La Red Latinoamericana para Consorcios de PYMEs promovida por la ONUDI.

La Red apunta a potenciar el intercambio de experiencias y fomentar mejores prácticas para la promoción de los consorcios de exportación y de productos de origen a escala latinoamericana.

Siguiendo con la asociatividad y la articulación productiva, hoy en día las empresas se enfrentan a un entorno altamente competitivo.

Las condiciones del mercado han pasado de ser simples a sumamente complejas, de estables a dinámicas, y muchas veces de fáciles a hostiles.

Qué se puede hacer en este entorno altamente competitivo?

Sin duda en el futuro se requieren modelos de asociación más eficaces. Modelos de asociación que vayan más allá de los compromisos individuales a amplios, compromisos de intereses múltiples, donde los gobiernos, los empresarios, la academia y la sociedad civil en general, tienen un rol fundamental para promover y apoyar de una manera integrada a los verdaderos emprendedores, que son además quienes tienen la capacidad de ser transformadores.

Ustedes escucharán en voz de nuestros expertos de la ONUDI y de mis colegas de Viena, con mayor precisión, los contenidos de estas metodologías y los logros que se han alcanzado tras su aplicación, así como las posibilidades que tenemos frente a nosotros para que una mayor generación de proyectos de asociatividad se lleven a cabo y en beneficio de las micro, pequeñas y medianas empresas.

No me resta sino que agradecer a la Secretaría de Economía, al Instituto Nacional del Emprendedor, a PROMÉXICO y al Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe, el que permitan a la ONUDI sumar esfuerzos en pro de una mayor y mejor articulación productiva en la Región.

Muchas gracias y quedo a vuestras órdenes.

LISTA DE PARTICIPANTES

BRASIL

Heloisa Menezes
 Secretaria de Micro y Pequeña Empresa
 Ministerio de Desarrollo de la Industria y Comercio
 Email: heloisa.menezes@mdic.gov.br
 Email: fabiani.marins@mdic.gov.br

CHILE

José Luis Ramírez
 Secretario General
 Unión Nacional Del PYMES (UNA-PYME)
 Email: joseluisramirezz@conupia.cl

COLOMBIA

Daniel Arango
 Director de Productividad y Competitividad
 Viceministerio de Desarrollo Empresarial
 Ministerio de Industria, Comercio y Turismo
 Email: darango@mincit.gov.co

COSTA RICA

Laura López
 Directora de PYMES
 Ministerio de Economía, Industria y Comercio
 Email: lopez@meic.go.cr
 Teléfono: (506) 2549-1400/ 2549-1236

GUATEMALA

Licenciada Lissette Muralles
 Asesora Unidad de Servicios de Apoyo y Técnico Empresariales
 Programa Nacional de la Microempresa
 Ministerio de Economía
 Email: lmuralles@mineco.gob.gt
Lissette.muralles@gmail.com
 Teléfono celular: 58793503

MÉXICO

Sergio Arturo Nava Herrera
 Director
 AFICO
 Flor de Nava
 Consultor em Comercio Exterior
 AGRIFOOD

Jesús Gutierrez Pasillas
 Gerente de Consorcio

Raymundo Alvarado Castañón
 Consultor en Comercio Exterior

Gerardp Tajonar
 Vicepresidente
 ANIERM

Giancarlo Quaequarelli
 Director General
 CÁMARA ITALIANA

Carlos E. Trejo
 CANACINTRA

Juan Carlos Godinez
 Gerente
 Centro Promotor de Diseño-México

Saul Romero Blake
 Director
 Clúster Automotriz de Nuevo León

Coral Montaña Hernández
 Coordinadora de Proyectos estratégicos
 COFOCE

Justino Paulín Vidal
 Consultor em Comercio Exterior

Enrique Bello
 Director General
 Comunicacional Vial

Fernanda Chávez
 Asistente DG
 Comunicacional Vial

Sandra Sandoval
 Export Manager
 CONSORCIO VETMEX

Jorge Buitrón
 Presidente
 Consejo Nacional de Clústeres ITC

Guillermo Corona
 Gerente
 Centro Promotor de Diseño México

32

Jesús López Zavala
 Director
 EMPRESA EXPEPTEAN, S.C.

Andrés Carranza
 Consultor en Comercio Exterior
 GRUPO EXPORTA
 Antonio Esrawe Murad
 Consultor en Comercio Exterior
 GRUPO EXPORTA

Rafael G. Burgos Flores
 GRUPO INDUSTRIAL VALRO

Alejandro González Hernández
 Coordinador General de Planeación
 Estratégica
 INADEM

Rodo Vásquez
 Coordinador Área Internacional
 INADEM

IVAN ORNELAS
 Coordinador Área Internacional
 INADEM

KOIMA (KOREA IMPORTERS ASSOCIATION)

Sewon Lee
 Presidente Honorífico en México
 KOIMA (KOREA IMPORTERS ASSOCIATION)

Edgar Fuentes
 Consultor en Comercio Exterior
 LUINNI

Amandine Weber
 Gerente
 CONSORCIO

Eliseo Fuentes
 Consultor
 Comercio Exterior
 CONSORCIO

Sergio Mondragón
 Consultor
 Comercio Exterior

Andrés Carranza
 Consultor
 Comercio Exterior

Eliseo Fuentes
 Consultor
 Comercio Exterior

Heriberto Roman Villalobos
 Consultor
 Comercio Exterior

Hermínio Hernández
 Consultor
 Comercio Exterior

Adriana Cão García
 Gerente
 ENDEAVOUR BUSINESS CONNECTION

Jesús Anselmo Vásquez Hernández
 Director
 PROMEXA

Fernando Ruiz Huarte
 Vicepresidente
 COMCE

Francisco Javier Allard Pérez
 Subdirector General
 Dirección General de Economía, Municipio
 León

Mónica López Arellano
 Gerente
 AFICO

Patricia Jiménez Palma
 Consultor en Comercio Exterior
 ENDEAVOR BUSINESS CONNECTION

Mara Rodríguez
 Asistente
 MEXICAN BEEF ASOCIACION DE
 EXPORTADORES
 Rafael G. Burgos Flores
 Ventas Internacionales
 GRUPO INDUSTRIAL VALRO

Remigio Alvarez Prieto
Managing Partner
LORSAN HOLDING, AS DE CV

Ricardo de la Peña
Managing Partner
INTELLVIX, SPI DE CV

Roger Pérez
Gerente
MEXICAN BEEF Asociacion De Exportadores

Francisco Santana Hernández
Control Operativo
PARQUE TECNOLÓGICO

Carolina Santos
Subdirectora de Industrias Creativas
PROMÉXICO

César Armando Espinosa Reséndeiz
Subdirector de Procesos
PROMÉXICO

Diego Alberto Rios Sandoval
Personal de apoyo
PROMÉXICO

Eduardo Vásquez López
Personal de apoyo UPE
PROMÉXICO

Fabian Salazar Dominguez
Director de Servicios, UARI
PROMÉXICO

Jacquelin Tiburcio Castro
Personal de Apoyo CGA

Lourdes Arana Flores
PROMÉXICO

Luis Adrian González Zúñiga
PROMÉXICO

Omar Martínez González
Personal de Apoyo UPE
PROMÉXICO

Oscar García Correa
Enlace de Análisis de información, UIN
PROMÉXICO

Oscar León
Director de análisis de resultados, UIN
PROMÉXICO

Rubén Samuel García Llaguno
Director de Vinculación
PROMÉXICO

Rubi Padilla
Subdirectora de Procesos
PROMÉXICO

Samuel Lara Sánchez
Asesor
PROMÉXICO

Alfredo Saab Asbun
Dirección de Desarrollo Empresarial
Secretaría de Desarrollo Sustentable de QRO

Saul Romero
Director
SEED'S

Carlos Madrigal Diaz
Subdirector de Promoción Externa
Secretaría de Desarrollo de México.

Fernando Santos
Comercial Manager
SCENTEC de México, SA De CV

Jorge Rodríguez Martínez
Académico Investigador
Universidad Autónoma Metropolitana

PERÚ

Heber Fundes Buleje
Director de Articulación de Mercados
Dirección General de Desarrollo Productivo
Ministerio de la Producción
e-mail: hfundes@produce.gob.pe
teléfonos: 616-2222 anexo 1802

34

CONSULTOR

Gonzalo Capriles
Consultor Internacional
Presidente de Globalbusiness
Email: gcapriles@gmail.com

**Organización de las Naciones Unidas para
el Desarrollo Industrial (ONUDI)**

Alberto F. Di Liscia
Representante
ONUDI -México

Carlos Chanduvi Suarez
Jefe del Programa

Carlos López Cerdán
Consultor

Fabio Russo
Coordinador Programa de Consorcios de
Exportación.

SECRETARÍA PERMANENTE

**Sistema Económico Latinoamericano y del
Caribe (SELA)**

Antonio Leone
Consultor Externo
Secretaría Permanente
Tel: (58-212) 9557111
Fax: (58-212) 9515292
Email: antonio.leone@yahoo.com

A N E X O V I

LISTA DE DOCUMENTOS

<i>SP/TRPPP/DT N° 1-14</i>	Agenda
<i>SP/TRPPP/Di N° 1-14</i>	Palabras del Sr. Antonio Leone, Consultor, Coordinador del Programa SELA.PYME, en nombre del Secretario Permanente del SELA, Embajador Roberto Guarnieri.
<i>SP/TRPPP/Di N° 2-14</i>	Palabras del Sr. Alberto Di Liscia, Representante de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUUDI)
<i>SP/TRPPP/Di N° 3-14</i>	Palabras del señor. José Antonio Segebre, Gobernador del Atlántico
<i>SP/TRPPP/Di N° 4-14</i>	Querétaro ITC Clusters
<i>SP/TRPPP/Di N° 5-14</i>	Metodología de la ONUUDI en la conformación de los consorcios de exportación y de origen de PYMES en América Latina.
<i>SP/TRPPP/Di N° 6-14</i>	Programa Nacional de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa
<i>SP/TRPPP/Di N° 7-14</i>	Programas sobre promoción y conformación de redes empresariales y consorcios de exportación
<i>SP/TRPPP/Di N° 8-14</i>	Articulación productiva en América Latina
<i>SP/TRPPP/Di N° 9-14</i>	Las cadenas de valor como estrategias de internacionalización de las Pymes
<i>SP/TRPPP/Di N° 10-14</i>	Ventaja Asociativa en Sinergia, con Logística y Comercio Internacional, Caso Cluster Automotriz de N:L:
<i>SP/TRPPP/Di N° 11-14</i>	Estrategias de articulación productiva para el mejoramiento de la competitividad empresarial usando tecnologías de información e innovación-
<i>SP/TRPPP/Di N° 12-14</i>	Experiencias empresariales mexicanas sobre el desarrollo y funcionamiento de clusters y consorcios de exportación
<i>SP/STAPALC/Di N° 13-14</i>	Lista de participantes