



Informe Final

Cooperación Económica y Técnica

Copyright © SELA, octubre de 2015. 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

INFORME DE RELATORÍA	1
I. DESARROLLO DE LA REUNIÓN	1
II. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	9
III. CLAUSURA	11
ANEXO I. AGENDA	13
ANEXO II. PALABRAS DEL SR. ANTONIO LEONE DURANTE, COORDINADOR DEL PROGRAMA REGIONAL LATINOAMERICANO Y CARIBEÑO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PROGRAMA SELA – PYMES) DE LA SECRETARÍA PERMANENTE DEL SISTEMA ECONÓMICO LATINOAMERICANO Y DEL CARIBE (SELA).	21
ANEXO III. PALABRAS DEL SR. MARTÍN FELIPE VALENZUELA RIVERA, JEFE DE LA UNIDAD DE INTELIGENCIA DE NEGOCIOS DE PROMÉXICO	25
ANEXO IV. LISTA DE PARTICIPANTES	33
ANEXO V. LISTA DE DOCUMENTOS	37

INFORME DE RELATORÍA

1. La “Reunión Regional sobre Consorcios de Exportación”, tuvo lugar en Ciudad de México, los días 5 y 6 de octubre de 2015, organizada por la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), a través del Programa Regional Latinoamericano y Caribeño para la Pequeña y Mediana Empresa (Programa SELA-PYMES), conjuntamente con el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) y ProMéxico de la Secretaría de Economía de México.
2. De conformidad con la Decisión No. 546 del Consejo Latinoamericano, relativa al Programa de Trabajo del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) para el año 2015, los objetivos de esta reunión regional fueron los siguientes: i) Contribuir con el desarrollo y el fortalecimiento de las capacidades institucionales gubernamentales y empresariales para el desarrollo de proyectos de articulación productiva, como clusters y consorcios productivos; ii) Difundir estrategias de articulación productiva como el desarrollo de encadenamientos, desarrollos productivos locales, distritos industriales, entre otras experiencias exitosas en la región; iii) Identificar mejores prácticas para el diseño y puesta en marcha de consorcios de exportación; iv) Intercambiar experiencias vía Internet; y v) Brindar asesoría online para la conformación de consorcios de exportación.
3. En esta reunión regional participaron representantes de los puntos focales gubernamentales para las pequeñas y medianas empresas de Barbados, Belice, Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Jamaica, México, República Dominicana y Uruguay. Así mismo participaron representantes empresariales de Colombia y México; la Asociación Caribeña de Pequeñas y Medianas Empresas (CASME); y la Embajada de Hungría en México. También participaron representantes del sector gremial y empresarial como Corporativo Tecnológico de Jalisco (CTJ), el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE), Competitividad y Capacitación Integral (COCAI), el Instituto de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Jalisco (JALTRADE). La lista de participantes figura en el Anexo IV.

I. DESARROLLO DE LA REUNIÓN

4. En la SESIÓN INAUGURAL participaron las siguientes autoridades: i) Sr. Antonio Leone Durante, Coordinador del Programa Regional Latinoamericano y Caribeño para la Pequeña y Mediana Empresa (Programa SELA – PYMES) de la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) (SP/RRCE/Di No. 1-15); ii) Sr. Martín Felipe Valenzuela Rivera, Jefe de la Unidad de Inteligencia de Negocios de ProMéxico de la Secretaría de Economía de México (SP/RRCE/Di No. 2-15); y iii) Iván Ornelas Díaz, Coordinador del Área Internacional del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) de la Secretaría de Economía de México.

Las intervenciones figuran en el Anexo II y III respectivamente.

5. La SESIÓN INTRODUCTORIA fue moderada por el Sr. Antonio Leone Durante, Coordinador del Programa Regional Latinoamericano y Caribeño para la Pequeña y Mediana Empresa (Programa SELA – PYMES) de la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA).
6. Presentación del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) de la Secretaría de Economía de México. El Sr. Alejandro González Hernández, Coordinador General de Planeación Estratégica, Evaluación y Seguimiento del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) de la Secretaría de Economía de México, realizó la presentación “Estrategias innovadoras de apoyo a las

micro y pequeñas empresas tradicionales" (SP/RRCE/Di No. 3-15). Durante la misma se presentó la estrategia de acción del INADEM, siendo esta en seis etapas, el financiamiento, la tecnología, las habilidades empresariales, la información, el acceso a las cadenas globales de valor y el desarrollo regional y sectorial. Señaló que las MIPYMES producen aproximadamente el 34,7% del PBT y emplean al 73% de la población laboralmente activa en México, mientras que las grandes empresas producen el 65.3% del PBT y emplean el 27%. Señaló que algunas de las razones por las cuales las MIPYMES contribuyen menos al crecimiento de la economía en México obedece a las fallas de mercado, la poca productividad, la baja participación en el PBT y la baja contribución al crecimiento del PIB. En el año 2014, el Fondo Nacional del Emprendedor logró un incremento del 4,3 % de productividad en las MIPYMES apoyadas y las convocatorias del INADEM contribuyen a incrementar las posibilidades de exportación para las PYMES, a través del desarrollo de proveedores, iniciativas de innovación, emprendimiento, capacitación y consultoría, entre otras. México ha tomado en cuenta las recomendaciones dadas por diversas organizaciones internacionales, en lo relativo a promover la innovación a través del apoyo a start-ups y empresas jóvenes y medianas, y han alcanzado grandes progresos en esta área, contando con más de 200 incubadoras, 33 parques tecnológicos, 400 oficinas para apoyar la capacitación y consultoría a emprendedores y PYMES, así como 36 fondos de capital de riesgo y el programa I-Cluster.

7. Presentación de ProMéxico de la Secretaría de Economía de México: Avances del Programa Redexporta: Conformación y consolidación de Redes y Consorcios de Exportación. El Sr. Samuel Lara Sánchez, Asesor de Proyectos Especiales y de Exportación de ProMéxico realizó la presentación "REDEXPORTA, Programa Nacional para el desarrollo de Redes de exportación de PyMEs mexicanas" (SP/RRCE/Di No. 4-15). Presentó las líneas de acción vinculadas con las actividades de ProMéxico, orientadas a incrementar la participación de micro, pequeñas y medianas empresas en encadenamientos productivos, así como su capacidad exportadora, utilizando los servicios y apoyos de ProMéxico y enfocarlos a las PyMEs mexicanas para que participen en Redes de Exportación u otros proyectos de asociatividad empresarial para participar en los mercados internacionales. Se calcula que 95% de las empresas exportadoras son PYMES, pero solo representan el 8% del valor total de las exportaciones. Del 2012 al 2013, el número de PyMEs exportadoras se redujo en un 10.3% y el valor de sus exportaciones en un 9.2%. Los objetivos del Programa RedExporta se basan en una estrategia efectiva para incrementar el valor de las exportaciones de las PYMES exportadoras, conseguir una participación activa de las PYMES en un número mayor de eventos internacionales, tener resultados a corto plazo para incrementar la oferta exportable, apostar por la filosofía de la cadena global de valor, y crear una plataforma para el desarrollo de nuevas empresas exportadoras. Se detallaron algunas experiencias exitosas en México, particularmente con ONUDI y las experiencias en Jalisco, Zacatecas y Distrito Federal. Se cuenta con una red de apoyo integral al programa con diversas instituciones con la idea de lograr 30 casos exitosos en 10 estados, a través de la capacitación, asistencia técnica y el desarrollo de planes de negocios de exportación.

8. La SESIÓN I: CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN EN SURAMÉRICA fue moderada por la Sra. Gloria Rocío Vásquez Pérez, Subdirectora de Foros y Organismos Internacionales del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) de la Secretaría de Economía de México, quien luego de presentar a los ponentes dio la palabra para dar inicio a la sesión de trabajo.

9. Chile: Alicia Olivares, Subgerente de Instrumentos Competitivos de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), realizó la presentación "CORFO: Programas e Instrumentos para la Transformación Productiva: brechas de acceso a mercados" (SP/RRCE/Di No. 5-15). Sobre la misma mencionó que en Chile existen un total aproximado de 647.766 micros empresas y unas 206.773 PYMES, de las cuales 3.674 son exportadoras, es decir, el 1,8% de las PYMES. El 90% del

valor exportado en Chile en el 2014 fue generado por unas 325 empresas. Planteó las líneas de acción para la nueva fase de desarrollo económico, como son el mejoramiento y desarrollo de bienes y servicios. El desarrollo de nuevas industrias y la generación de polos de innovación. Estas líneas de acción se ven representadas en los Programas Estratégicos de Especialización Inteligente, que apunta a fortalecer la colaboración pública y privada para resolver fallas de coordinación derivadas de costos de transacción, asimetrías de información y servicios no transables con economías de escala. Señaló que CORFO dispone de herramientas de financiamiento y trabajo coordinado con ProChile para desarrollar diversos programas de apoyo al fortalecimiento de capacidades, tales como: NODOS - Plataformas de Fomento para la Exportación, FOCAL - Programa de Fomento a la Calidad, PROFO - Programa Asociativo de Fomento, COBEX - Garantías para Empresas Exportadores, Innovación - Tecnológica Empresarial, Validación y Empaquetamiento, y PDT - Programa de Difusión Tecnológica Regional.

10. Ecuador: Marcelo Gutierrez, Asesor de la Subsecretaría de MIPYMES y Artesanías del Ministerio de Industrias y Productividad de Ecuador, realizó la presentación "Experiencia institucional en Promoción de Consorcios de Exportación y Origen" (SP/RRCE/Di No. 6-15). Resaltó algunas de las problemáticas de las PYMES con respecto a su clasificación por tamaño, volumen de ventas, entre otros, así como por temas asociados a la globalización acelerada, al modelo primario-exportador, el ciclo de vida de productos reducido, los precios poco competitivos por altos costos, la ausencia de masa crítica para acceder a los mercados, y que se encuentran expuestas a la competencia mundial. Señaló que a partir del Acuerdo Básico de Cooperación firmado entre el Gobierno ecuatoriano y ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial) en mayo 1998, el MIPRO presentó en mayo del 2012 el Programa Nacional de Consorcios, basado en el desarrollo de redes de cooperación empresarial denominados "Consorcios" y hasta agosto del 2013, se consolidaron 9 iniciativas de consorcios con posibilidades de crecimiento a 21 impulsados por el MIPRO. Este programa cuenta con la asistencia técnica y apoyo permanente de la ONUDI en el marco del Programa Inter-regional de Consorcios de Exportación y Origen. Cuentan con un actor directivo, uno operativo, uno técnico, uno coordinador y uno financiero, además de otros articuladores operativos. Los sectores priorizados son agroindustria, textil, cuero y calzado, software, artesanal, metalmecánico, cadena agroforestal, química y farmacia y energías renovables. Algunos logros han sido: 9 Consorcios formados con la metodología en los sectores de Agroindustria y Fitofármacos, Cosmética, Metalmecánico, Textil y Artesanal; 21 procesos iniciados; y 4 Consorcios impulsados con PROECUADOR con énfasis en la promoción de exportaciones (chocolate procesado, banano orgánico, quinua y frutas deshidratadas).

11. Uruguay: Alejandro Ortiz Delgado, Coordinador del Consejo Sectorial de Biotecnología y Farmacéutica del Ministerio de Industria, Energía y Minería, realizó la presentación "Consejos Sectoriales y Consorcios de Exportación - Instrumentos para generar desarrollo exportador" (SP/RRCE/Di No. 7-15). Durante la misma mencionó que Uruguay es un país que económicamente de manera sostenida presenta el ingreso más alto y mejor distribuido de la región, y capta cada vez más inversión y sus exportaciones van en crecimiento, sobre todo en el sector de servicios. El país cuenta con una estructura productiva de tres pilares, agroindustria, servicios y sectores nuevos. Los principales problemas para aumentar y diversificar exportaciones son: volúmenes limitados de producción, mercado interno pequeño que dificulta el crecimiento de las empresas en el ámbito doméstico, dificultades de acceso a nuevas tecnologías, baja inversión en innovación y desarrollo, acciones de promoción no sostenidas, altos costos de acceso a mercados dominantes, problemas de consolidación del bloque regional (Mercosur), entre otros. Así mismo, señaló que las principales políticas de estímulo han sido: Concesiones arancelarias y fiscales, Régimen de Zonas Francas, Acuerdos comerciales, Financiación de exportaciones, Subsidios a la exportación para

sectores específicos. Entre las principales lecciones aprendidas figuran que generalmente los consorcios no surgen espontáneamente. Una de las grandes dificultades es superar las barreras de confianza, de manera que es fundamental el rol de la articulación y el gerenciamiento. Se deben planificar “acciones piloto” con resultados exitosos, aunque sean pequeños. Una planificación exhaustiva y un Plan de Negocios completo y sometido a revisión continua son factores críticos. Además, es fundamental que existan políticas e instituciones de apoyo que permitan superar los “costos iniciales de transacción”. También se refirió a los Consejos Sectoriales que son espacios de trabajo para dialogar, analizar y promover soluciones que permitan el desarrollo de las cadenas de valor, metodología de trabajo que ha dado excelentes resultados y que integran al sector público, privado y académico.

12. Durante esta sesión de trabajo los ponentes de Chile, Ecuador y Uruguay pudieron presentar la situación de los consorcios de exportación de las PYMES en sus respectivos países y las iniciativas que se están desarrollando para impulsar estas estrategias y políticas. De manera general, las preguntas se concentraron en cómo utilizar tecnologías transversales a procesos productivos, cómo financiar la exportación de los consorcios de exportación, cómo se resuelve el tema de la desconfianza entre los empresarios que participan en un consorcio de exportación y cuáles deberían ser las características y el perfil del gerente de consorcios, entre otros temas. Sobre el particular se discutió sobre la aplicación de las tecnologías de información y comunicación y la biotecnología al desarrollo de productos. También hubo intercambios de opiniones sobre el apoyo financiero que requieren los consorcios de exportación para la colocación de sus productos en el exterior y el apoyo que requieren de las instituciones gubernamentales para apoyar la actividad exportadora. Al referirse al gerente de consorcios se coincidió en que su perfil debe ser el de un conocedor especializado en temas de comercio exterior y de los mercados internacionales, que pueda fijar metas realizables, entre otros. Por otra parte, se analizaron algunos casos concretos como la exportación de camarones en Ecuador y Panamá.

13. La SESIÓN II: CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN EN PAÍSES MIEMBROS DEL SISTEMA DE INTEGRACIÓN CENTROAMERICANO (SICA). EXPERIENCIAS NACIONALES fue moderada por el Sr. Iván Ornelas, Coordinador del Área Internacional del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) de la Secretaría de Economía de México.

14. Costa Rica: Selenia Pacheco Morera del Centro Regional de Apoyo a PYME de la Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYME) del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), realizó la presentación “Consortios de Promoción” (SP/RRCE/Di No. 8-15). Mencionó que el programa de consorcios en Costa Rica se inició en 2012 con el programa de promoción de consorcios con recursos de cooperación internacional y aplicando la metodología ONUDI. Su objetivo fundamental es explorar esos mercados, compartiendo costos de promoción y logística. Señaló que la Ley de Consortios en Costa Rica está por ser aprobada en la Asamblea Legislativa, con la idea de promover mas Consortios de PYMES. Algunos de los incentivos para la operación de Consortios, son muy similares a los que impulsa la Ley de Fomento a las PYMES en Costa Rica: acceso a financiamiento (programas especiales SBD, Instituciones de apoyo como Propyme y Fodemipyme; apoyo institucional (PROCOMER, MAG, MEIC, etc); y participación como oferentes en procesos de licitación pública. Adicionalmente señaló que le Programa de Consortios se divide en tres regiones, Brunca, Huetar Norte y Caribe.

15. El Salvador: Ileana Argentina Rogel Cruz, Directora Ejecutiva de la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) del Ministerio de Economía, realizó la presentación “Preparando a las PYMES para la exportación y la creación de consorcios” (SP/RRCE/Di No. 9-15).

Resaltó que existe un mandato expreso de la Presidencia para lograr que la MYPE sea fortalecida y guiada para hacerla crecer y sea un agente de cambio económico y en el contexto de un marco jurídico que lo respalda, tal y como lo expresa la Ley de Fomento Protección y Desarrollo de la Micro y Pequeña empresa, vigente desde 2014. Además se cuenta con una base legal de apoyo al establecimiento de consorcios de exportación: el código tributario. Mencionó que el Gobierno de El Salvador, a través del Ministerio de Economía y con el apoyo financiero del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), está desarrollando el "Programa de Apoyo al Desarrollo Productivo para la Inserción Internacional", con el objetivo de fortalecer la oferta exportable salvadoreña. De igual forma explicó en detalle el ciclo de desarrollo de la empresa de CONAPYME como empresa de invocación y renovación y como empresa exportadora. Señaló que algunos de los sectores productivos con mayores ventajas comparativas en el extranjero son: manufactura y confección, química farmacéutica, cosmetología natural, alimentos, bebidas, plásticos, servicios de aeronáutica. Por último, se refirió a algunos ejemplos de casos exitosos de consorcios de exportación en El Salvador.

16. Guatemala: Enrique Gil, Director de Programas y Proyectos del Ministerio de Economía, realizó la presentación "Consortios de Exportación: Guatemala" (SP/RRCE/Di No. 10-15). Resaltó el apoyo del Gobierno de Guatemala a la internacionalización de las micro y pequeñas empresas, con el desarrollo de proyectos con fondos no reembolsables que permitan el fortalecimiento de la productividad, empresarialidad y competitividad de las Mipymes orientadas a la producción exportable. En ese sentido, detalló el desarrollo del programa que se viene ejecutando bajo la modalidad de co-financiamiento, el destino de los recursos y los logros alcanzados. Se refirió a casos concretos de consorcios de exportación del sector del mueble, el sector artesanal, entre otros, así como a los diferentes programas e iniciativas para el apoyo a las MIPYMES.

17. República Dominicana: Paloma Corporán, Encargada de Formalización y Desarrollo de Proveedores del Viceministerio de Fomento de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Industria y Comercio, realizó la presentación "Reunión Regional sobre Consortios de Exportación: República Dominicana" (SP/RRCE/Di No. 11-15). Destacó que en República Dominicana existen más de 1,4 millones de PYMES, que representan el 99% del tejido empresarial, aportando más de 2,2 millones de empleos, el 38,6% del PIB y el 51,3% de las empresas son lideradas por mujeres. República Dominicana cuenta con la Red Nacional de Apoyo a PYMES. Señaló algunos datos importantes para la identificación de cadenas de valor, tales como: potencial exportador y/o fuerte demanda actual o potencial en el mercado interno, alta concentración de pymes (excluyendo microempresas de subsistencia), presencia territorial significativa, contribución importante a la generación de empleos, presencia de mujeres y jóvenes (contribución a la disminución de las desigualdades), potencial de valor agregado (procesamiento, mercados de comercio justo), disponibilidad de información estadística sobre los diferentes segmentos o eslabones de la cadena, entre otros. Mencionó que uno de los problemas que enfrentan las PYMES es que la mayoría realizan exportaciones indirectas. Otros problemas derivan de la ausencia de un marco jurídico para la figura clúster y de una estructura exportadora diferenciada (zona franca, pequeña, mediana), informalidad en los eslabones de la cadena, falta de uniformidad en las certificaciones y concentración de las empresas en Santo Domingo y Santiago. Entre los retos y desafío figuran el aumento de los niveles de asociatividad, la definición de un marco jurídico, el establecimiento de incentivos para los grupos asociativos, paliar los altos volúmenes de importación de productos, crear marcas distintivas, recopilación continua de datos estadísticos, aumentar la confianza de los empresarios en la asociatividad y reducir el impacto ambiental. También analizó algunos casos concretos en la industria de muebles de madera, las frutas procesadas, entre otros.

6

18. En términos generales, el debate se centró desde la perspectiva pública en la necesidad de revisar el papel del sector público en apoyo a los consorcios de exportación, en la importancia de los beneficios y estímulos tributarios a los consorcios de exportación y el papel de los gobiernos para apoyar el establecimiento de consorcios de exportación, a través de financiamiento y también con modalidades como el “factoraje” incluyendo a nivel de la producción. Por otra parte, desde la perspectiva empresarial se discutió sobre la necesidad de la integración de consorcios en diversos países, y la posibilidad de crear una red de intercambio para identificar intereses comunes y así establecer cooperación inter-consorcios de productos comunes. Además, se coincidió en que los consorcios de ventas son una opción cuando es difícil vencer la desconfianza entre los empresarios, para establecer consorcios de exportación. También hubo referencias a la conveniencia de integrar a los productores individuales desde la fase inicial de la conformación del consorcio para apoyar la promoción de la exportación. Otro aspecto de gran significación fue el intercambio que se produjo sobre la necesidad de desarrollar estrategias diferenciadas de exportación en función del país o la región de destino, ya que cada mercado dentro y fuera del propio país (Europa, Asia, Estados Unidos, etc.) tiene su especificidad y en función de eso deben definirse las estrategias de acceso a los mercados. Por último, se analizaron algunos casos concretos de consorcios de exportación como los de la exportación de muebles de madera y las innovaciones que se vienen desarrollando en ese campo.

19. La SESIÓN III: CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN EN EL CARIBE. EXPERIENCIAS NACIONALES fue moderada por el Sr. Edward Chin-Mook, Presidente de la Asociación Caribeña de Pequeñas y Medianas Empresas (CASME).

20. Barbados: Sonja S. Trotman, Directora General de la Corporación de Inversión y Desarrollo (BIDC), realizó la presentación “Consortios de Exportación: Barbados” (SP/RRCE/Di No. 12-15). Resaltó que con el aumento de la competencia a nivel mundial, es importante para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) ganar espacio en los mercados internacionales y que en los países en desarrollo es crucial incrementar la productividad. Señaló que se pueden establecer consorcios de exportación productivos enfocados en el sector de bienes de las PYMES y que se debe contar con el apoyo de instituciones nacionales y regionales para apoyar el desarrollo económico y social. Para la mayoría de las PYMES exportar resulta un negocio complejo y con altos riesgos. Mencionó que en Barbados no existen propiamente consorcios de exportación establecidos, sin embargo existen cooperativas y clusters parciales. Hace 8 años se planteó el establecimiento de consorcios promocionales, Export Barbados Inc., una organización público-privada dedicada al crecimiento de las exportaciones manufactureras y agrícolas en Barbados. Se refirió a que la Corporación de Inversión y Desarrollo (BIDC) de Barbados está planteando facilitar el establecimiento de dos clusters en sectores tradicionales. Como conclusión resaltó que los consorcios de exportación en Barbados no solo deben enfocarse en promoción y ventas y que los clusters propuestos para Barbados pueden facilitar las exportaciones de las PYMES, por lo que se necesitan realizar mejoras y un mayor crecimiento y apoyo al sector.

21. Belice: Lejia Melanie Gideon, Gerente General de la División de Empresas e Innovación del Servicio de Desarrollo de Inversiones y Comercio (BELTRAIDE), realizó la presentación “Belice: Desarrollando los consorcios de exportación para el futuro” (SP/RRCE/Di No. 13-15). Beltraide cuenta con una división de empresa e innovación y otra de inversión. EXPORT Belize es la entidad encargada de la Promoción Comercial y Fomento de las Exportaciones, a través del asesoramiento técnico en negocios y gestión empresarial y cuenta con el apoyo de otras entidades a nivel local, regional e internacional. Los sectores con mayor posibilidad de exportación son el cacao, artesanía y turismo. Explicó en detalle los casos de la industria del cacao y del camarón.

22. Jamaica: Douglas Webster, Director de Política, Planificación, Proyectos e Investigación del Ministerio de Industria, Inversiones y Comercio, realizó la presentación "Consortios de Exportación: Implicaciones para las PYMES en Jamaica" (SP/RRCE/Di No. 14-15). Realizó una exposición sobre el contexto histórico de Jamaica y su economía, y resaltó las tres estrategias de apoyo a las PYMES en temas de consorcios de exportación, las cuales son: La iniciativa modelo del Centro de Desarrollo para Pequeñas Empresas (SBDC), es una iniciativa tripartita entre el sector público-privado y la academia; la Corporación de Desarrollo de Empresas de Jamaica (JBDC), una agencia del Ministerio de Industria, Inversiones y Comercio de Jamaica y una plataforma de manejo de las relaciones con los clientes (CRM). Mencionó algunos beneficios de los consorcios de exportación, como son que el establecimiento de estos puede ser consistente con las políticas de desarrollo de las PYMES, el empleo y la estabilidad social. En ese sentido, señaló que los miembros de estas instancias pueden incrementar su presencia en el mercado internacional, reduciendo costos y riesgos y pueden mejorar su productividad.

23. CASME-Asociación Caribeña de Pequeñas y Medianas Empresas: el Sr. Edward Chin-Mook, Presidente, realizó la presentación "CASME: facilitando el crecimiento y desarrollo de las PYMES en la región" (SP/RRCE/Di No. 15-15). Señaló que CASME fue constituida en 2005 por las Asociaciones de Pequeños Negocios (SBA) para actuar como organización paraguas con el fin de interactuar con organismos y gobiernos y así mejorar el desarrollo y el crecimiento del sector en los países del CARIFORUM. Asimismo resaltó la visión y misión de CASME y su ámbito de actuación en tres áreas específicas: mecanismos de financiamiento, programa de cooperación y el programa de competitividad.

24. Luego de las presentaciones, los asistentes pudieron formular sus preguntas en función de la especificidad que adquiere el tema de los consorcios de exportación en el Caribe, y la institucionalidad diferenciada que cada uno de los países ha desarrollado para apoyar a las PYMES y para apoyar el proceso exportador y el financiamiento para estas actividades. También pudieron profundizar en algunos aspectos técnicos de los casos de consorcios de exportación que se presentaron en el Caribe.

25. La SESIÓN IV: EXPERIENCIAS EMPRESARIALES EN CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN fue moderada por el Sr. Samuel Lara Sánchez, Asesor de Proyectos Especiales y de Exportación. ProMéxico de la Secretaría de Economía de México.

26. El Sr. Jesús Macedo, Gerente General de Corporativo Tecnológico del Estado de Jalisco (CTJ), realizó la presentación "Corporativo Tecnológico de Jalisco: una sola cara para tus necesidades" (SP/RRCE/Di No. 16-15). El CTJ es un consorcio mexicano formado por 8 empresas TI, cada una especializada en un área de la industria que cuenta con 15 años de experiencia, con una plantilla de 500 técnicos, certificaciones de la industria y alianzas estratégicas con proveedores, cámaras de comercio y clusters de la industria. El CTJ se especializa en software, marketing y comercio electrónico y soluciones para el Gobierno. Con el apoyo de ProMéxico, han logrado ventas en Estados Unidos, Canadá y Sudamérica y ha logrado acuerdos comerciales con Estados Unidos, Colombia, Chile, Ecuador, El Salvador, Suecia, Estonia y Reino Unido y están iniciando su inserción en el mercado europeo.

27. El Sr. Fernando Ruíz Huarte, Vicepresidente del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE) realizó una breve introducción al tema y posteriormente dio la palabra al experto Carlos López Cerdán, Presidente de la empresa COCAI.

28. El Sr. Carlos López Cerdán, Presidente de Competitividad y Capacitación Integral (COCAI) y experto internacional, realizó la presentación "Experiencias del Programa de Formación y Desarrollo de Consorcios de Exportación para Potenciar las Exportaciones de las MYPIMES Mexicanas (Nayarit, Zacatecas y Querétaro)" (SP/RRCE/Di No. 17-15). Durante la misma, resaltó que en 2014 el COMCE, con el apoyo financiero del INADEM iniciaron el Programa de Formación y Desarrollo de Consorcios de Exportación para Potenciar las Exportaciones de las MYPIMES Mexicanas, con empresas de tres estados. A través del asociativismo que se generó formando Consorcios de Exportación con las MYPES se logró acelerar el proceso empresarial de las unidades productivas, así como generar una oferta exportable de calidad, disponer de un volumen consolidado de productos, una adecuada estrategia de comercialización e internacionalización. El COMCE ha fortalecido su atención a las PYMES exportadoras al diseñar y ejecutar un programa de Consorcios de Exportación en tres estados y sobre todo de PYMES de agro-negocios. Los Consorcios de Exportación son una herramienta sencilla, flexible, adaptable a cualquier estrategia de desarrollo y aplicable a distintas realidades y a todos los sectores con oferta exportable.

29. Juan Pablo Cedeño Magaña, Director de Promoción Externa del Instituto de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Jalisco (JALTRADE), realizó la presentación "Consortios en Jalisco: éxitos y fracasos" (SP/RRCE/Di No. 18-15). JALTRADE es el organismo del Estado de Jalisco encargado de fomentar y promover las exportaciones de bienes y servicios de las empresas en la región, así como alentar y acrecentar la vocación y cultura en el estado. Las exportaciones de Jalisco en 2014 fueron el 11% del total nacional, unos 43,5 miles de millones de dólares, un 7,3% más que el año anterior. Jalisco tiene actividad de comercio con más de 150 países, y tiene la mayor diversidad de oferta exportable del país, con más de 10 rubros. Para el 2015 JALTRADE está conformada por 11 agrupaciones con más de 150 empresas. La formación de consorcios no hubiera sido posible sin la intervención de organismos empresariales, gobierno y expertos en la materia, impulsando la formación de consorcios por su efecto multiplicador.

30. En esta sesión de debates surgió nuevamente una de las preguntas frecuentes y que muestran un foco de las preocupaciones de los participantes en los consorcios de exportación y que se refiere a la confianza que debería existir entre los integrantes del consorcio de exportación. Se coincidió en que esto solo puede abordarse con reuniones periódicas, revisión de los avances y resultados y afinidad de objetivos y metas con suficientes incentivos para mantener la asociación. También se intercambiaron opiniones sobre los requisitos y el tiempo necesario para acceder a los mercados, lo cual depende de cada mercado.

31. La SESIÓN V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES fue moderada por el Sr. Antonio Leone Durante, Coordinador del Programa Regional Latinoamericano y Caribeño para la Pequeña y Mediana Empresa (Programa SELA-PYMES) y Sr. Samuel Lara Sánchez, Asesor de Proyectos Especiales y de Exportación de ProMéxico de la Secretaría de Economía de México.

32. El Ing. Antonio Leone, Coordinador del Programa SELA-PYMES, presentó el documento "Consortios de Exportación: instrumento estratégico para la inserción de las PYMES en los mercados internacionales" (SP/RRCE/Di No. 19-15), en el cual hizo referencia breve a algunas de las características de las PYMES en América Latina y el Caribe, así como los atributos que favorecen la participación de estas PYMES en el desarrollo socio-económico y algunas de las restricciones que deben superar las PYMES para mejorar su desempeño. Sobre el tema de la internacionalización, se menciona en dicho documento las causas de la falta de cultura exportadora y los cambios que se deben dar en las empresas, para lograr el éxito en los procesos de internacionalización, como la asociatividad y cooperación inter-empresarial como estrategia de mejoramiento de las PYMES. Posteriormente realizó mención de diversos casos exitosos de

Consortios de Exportación en la región, como el de Argentina, Chile, Costa Rica, México y Perú. Asimismo presentó algunas conclusiones y recomendaciones de las experiencias evaluadas, tales como: que los consorcios de exportación contribuyen a incrementar la competitividad a las PYMES; que para la exportación es necesario conocer el alcance y el desarrollo internacional de las empresas; que se debe identificar a las personas que van a llevar adelante la idea de conformar un consorcio; que se debe establecer una normativa en los integrantes del consorcio, e implementar todas las fases de desarrollo del mismo; que se debe involucrar a diversos entes públicos y privados, y el Estado debe promover la articulación empresarial bajo modelos asociativos, para así poder integrarse a las cadenas globales de valor, entre otros.

33. El Sr. Samuel Lara Sánchez, Asesor de Proyectos Especiales y de Exportación de ProMéxico, realizó la presentación "REEXPORTA: generando sinergias para la promoción de las exportaciones de las PYMES mexicanas" (SP/RRCE/Di No. 20-15). Durante la misma hizo algunas recomendaciones finales, tales como: i) que las empresas deben conocerse, confiar y comentar sus necesidades y expectativas para el establecimiento de un consenso; ii) se deben definir objetivos claros y que sean reflejo de una decisión tornada en conjunto; iii) es recomendable que tengan similar tamaño, capacidad económica, control de calidad y mentalidad exportadora; iv) el número ideal son entre 7 y 10 empresas por consorcio; v) se debe evaluar el grado de competitividad de las empresas y los productos y servicios a exportar, por medio del Export Check Up; vi) que los productos y servicios no sean directamente competitivos entre sí; vii) debe existir una diferencia mínima en la calidad de los productos ofrecidos; viii) los resultados se encontrarán a mediano y largo plazo, y el logro de los objetivos a corto plazo serán claramente identificables; ix) la aportación debe verse como una inversión a largo plazo, que permitirá una exportación constante; ix) los socios comerciales pueden ser los mismos, siempre que se deje clara la forma en la que se integrarán y las metas a lograr; x) se debe contar con una colaboración desde el principio de todos los involucrados y se debe contar con profesionales con experiencia en el sector.

II. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Entre las principales conclusiones y recomendaciones de los participantes que surgieron durante las presentaciones y los debates figuran las siguientes:

Conclusiones

1. De forma general, en el desarrollo de las presentaciones de los países y de las organizaciones empresariales se mostraron una diversidad de casos de consorcios de exportación desde el sector agroindustrial hasta el tecnológico, y uno de particular interés que fue el relativo al sector cosmético, mencionado por varios países.
2. Otro punto recurrente en las presentaciones, fue el uso de los Consorcios de Exportación como un camino para potenciar la búsqueda de internacionalización de las MIPYMES; y permitir establecer en cada uno de los países una mejor organización al clasificarlas en una división por etapas que ayudan a mejorar su administración y establecer la conexión entre varias MIPYMES para fortalecer su cadena de valor con los consorcios.
3. Se comparte la opinión de que debe trabajarse de manera local y regional para fortalecer e impulsar la creación, existencia y continuidad de los Consorcios de Exportación.
4. La estrategia para impulsar y promover los Consorcios ayuda a incrementar la actividad de exportación del país; fomenta la búsqueda de nuevos mercados; aumenta la actividad económica; brinda experiencia a las empresas; diversifica el mercado; promueve la competencia, competitividad y productividad; representa una reducción de costos de

10

promoción y logística para exportar; y prepara a las empresas para los retos del mundo globalizado.

5. Una de las principales causas de no tener un mayor número de Consorcios de Exportación, es la desconfianza que existe en las personas tanto en términos políticos, como económicos y sociales. Aunado a este tema las empresas de los países latinoamericanos y caribeños mantienen un espíritu de competencia en todos los ámbitos, lo que les impide fomentar la unión para exportar como aliados y tomar ventaja de los beneficios de un Consorcio.
6. Las actuales políticas que consideran consorcios de exportación en cuestiones de incentivos fiscales y económicos son los que han mostrado un mejor resultado; algunos de ellos han demostrado resultados positivos en cuanto a surgimiento o creación; sin embargo, se debe progresar a que sean sostenibles y consolidados.
7. Las empresas deben tener un reglamento para que los empresarios sepan a qué atenerse
8. Existen diferencias entre consorcios en función del sector y tipo de producto de manera que los criterios para su establecimiento deben ser diferenciados.
9. Es importante definir el papel de las agencias de promoción de consorcios de exportación.
10. Es necesario incorporar la tecnología y la innovación en el desempeño de los consorcios de exportación.
11. No todos los grupos asociativos pueden o necesitan exportar.
12. Es conveniente definir el papel del Estado, para apoyar a los consorcios de exportación.
13. Uno de los problemas fundamentales de la conformación de consorcios de exportación en el Caribe es la insuficiente oferta de productos para satisfacer la demanda, a menos que se haga una agrupación de consorcios de varios países. Otra dificultad en el Caribe es adquirir materia prima, y su procesamiento, por cuanto se requiere de suficiente capital y por eso es importante la intervención del Estado.
14. En el análisis para la conformación de consorcios de exportación es importante considerar la pertinencia de la competitividad.
15. Es obligante reconocer que los empresarios tienen que manifestar su voluntad y disposición a exportar y aportar recursos.
16. Se consideró la necesidad de lograr un cambio de actitud entre los empresarios, para lo cual hay que considerar el factor psicológico.
17. Es imperante definir una metodología común para todos los países para la promoción y conformación de consorcios de exportación.
18. Se consideró que deben atenderse los problemas de logística, proveeduría, los aspectos financieros, de factoraje y de inteligencia de negocios.
19. Es conveniente incorporar a los proveedores formando parte de los consorcios de exportación.
20. Es necesario identificar proyectos para aplicar mejores prácticas y promover la vinculación entre países a través de talleres de diálogo.

Recomendaciones

1. Se propuso la elaboración de un network en Facebook.
2. Se recomendó hacer una lista o inventario de fuentes de financiamiento, incluyendo sistemas de garantías para incrementar las oportunidades de financiamiento para apoyar a los consorcios de exportación.
3. Se sugirió hacer una actividad de capacitación de la metodología ONUDI para el desarrollo de consorcios de exportación.

III. CLAUSURA

En la SESIÓN DE CIERRE participaron el Sr. Iván Ornelas, Coordinador del Área Internacional del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) de la Secretaría de Economía de México; el Sr. Antonio Leone Durante, Coordinador del Programa Regional Latinoamericano y Caribeño para la Pequeña y Mediana Empresa (Programa SELA-PYMES); y el Sr. Samuel Lara Sánchez, Asesor de Proyectos Especiales y de Exportación de ProMéxico de la Secretaría de Economía de México.

A N E X O I

AGENDA

REUNIÓN REGIONAL SOBRE CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN

Lugar: Ciudad de México, México. (Sala de Talleres: MX Creative Workshop - Ecosistema Start-up sin fronteras. Instalaciones Expo Bancomer Santa Fe. Av. Santa Fe No. 270, Santa Fe, Álvaro Obregón. 01210. Ciudad de México, DF. México)

Fecha: 5 y 6 de octubre de 2015

ANTECEDENTES

Desde el año 2013, la Secretaría Permanente ha venido trabajando y desarrollando la temática de consorcios de exportación como un mecanismo asociativo para la promoción de las exportaciones e internacionalización de artesanos, micro y pequeñas empresas.

La Secretaría Permanente 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), el "Taller sobre Internacionalización y Promoción de Consorcios de PYMES Caribeñas", celebrado en Santo Domingo, República Dominicana, en julio de 2013. Como resultado, se acordó organizar talleres de formación e intercambio técnico en redes y consorcios empresariales en la Región Caribeña.

En julio de 2013, se organizó y realizó el "Taller Regional sobre Desarrollo de las PYMES de Artesanías", en conjunto con Artesanías de Colombia del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, en la Ciudad de Barranquilla, Colombia. En esa oportunidad, los representantes de varios países de la región, manifestaron su interés en profundizar los temas y metodologías de los Consorcios de Exportación y Origen presentados durante esta actividad.

En mayo de 2014, se llevó a cabo en las ciudades de Piura y Lima, Perú, con el apoyo del Gobierno Regional de Piura y el Comité de la Pequeña Industria del Perú, el Taller sobre Consorcios de Exportación, orientado exclusivamente para representantes de los países caribeños que participaron en el evento de República Dominicana en el año 2013, de tal manera que pudieran hacer visitas a consorcios de exportación en marcha, tener un intercambio de primera mano con microempresarios y artesanos en cuanto a técnicas y procesos; y además, se presentaron varias propuestas de creación de consorcios de exportación en los países del Caribe.

Adicionalmente, durante el mes de septiembre, la Secretaría Permanente organizó dos talleres regionales: i) el Seminario-Taller sobre Articulación Productiva en América Latina, realizado los días 25 y 26 de septiembre de 2014, en Ciudad de México, con el apoyo de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) y el copatrocinio del Instituto Nacional del Emprendedor de la Secretaría de Economía de México (INADEM); y ii) el II Taller Regional sobre Desarrollo de las PYMES de Artesanías que se llevó a cabo en la ciudad de Quito, Ecuador, los días 18 y 19 de septiembre de 2014, organizado conjuntamente con el Ministerio de Industrias y Productividad de Ecuador, en el cual se dieron a conocer los avances en la conformación de consorcios del sector artesanal en Brasil, Colombia, Ecuador, México y Perú. Ambos encuentros estuvieron dirigidos a representantes gubernamentales y organizaciones privadas.

Para el año 2015, se propone una "Reunión Regional sobre consorcios de exportación" que explore los avances que se han obtenido en consorcios de este tipo en la región en países cuyas políticas en esta materia están más desarrolladas y también para analizar los avances logrados por los países del Caribe en el año 2014.

OBJETIVOS

De conformidad con el Programa de Trabajo de la Secretaría Permanente del SELA aprobado por el Consejo Latinoamericano, los objetivos generales de esta reunión son: i) Contribuir con el fortalecimiento de las capacidades institucionales gubernamentales y empresariales para el desarrollo de proyectos de articulación productiva, como clusters y consorcios productivos; ii) Difundir estrategias de articulación productiva como encadenamientos, desarrollos productivos locales, distritos industriales, y otras experiencias exitosas en la región; iii) Identificar mejores prácticas para el diseño y puesta en marcha de consorcios de exportación; iv) Intercambiar experiencias vía Internet; y v) Brindar asesoramiento online para la conformación de consorcios de exportación.

ASISTENTES

Esta actividad está dirigida a los puntos focales gubernamentales para las pequeñas y medianas empresas de los Estados Miembros del SELA, representantes de gremios empresariales de PYMES y expertos en la materia.

Lunes, 5 de octubre de 2015

Mañana

8:30 – 9:00 **INSCRIPCIONES Y REGISTRO**

9:00 – 9:30 **SESIÓN INAUGURAL**

- Palabras del Sr. Antonio Leone Durante, Coordinador del Programa Regional Latinoamericano y Caribeño para la Pequeña y Mediana Empresa (Programa SELA – PYMES) de la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA).
- Palabras del Sr. Martín Felipe Valenzuela Rivera, Jefe de la Unidad de Inteligencia de Negocios de ProMéxico.
- Palabras del Sr. Iván Ornelas, Coordinador del Área Internacional del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) de la Secretaría de Economía de México.

9:30 – 11:00 **SESIÓN INTRODUCTORIA**

Moderador: Antonio Leone Durante, Coordinador del Programa Regional Latinoamericano y Caribeño para la Pequeña y Mediana Empresa (Programa SELA – PYMES). Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA).

Presentación del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) de la Secretaría de Economía de México

Ponente: Alejandro González Hernández, Coordinador General de Planeación Estratégica, Evaluación y Seguimiento del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) de la Secretaría de Economía de México.

Presentación de ProMéxico: Avances del Programa Redexporta: Conformación y consolidación de Redes y Consorcios de Exportación.

Ponente: Samuel Lara Sánchez, Asesor de Proyectos Especiales y de Exportación de ProMéxico.

11:00 – 11:30 **Receso**

11:30 – 1:00 **SESIÓN I: CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN EN SURAMÉRICA**

Moderador: Gloria Rocío Vásquez Pérez, Subdirectora de Foros y Organismos Internacionales (INADEM)

- Chile: Alicia Olivares, Subgerente de Instrumentos Competitivos de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO).
- Ecuador: Marcelo Gutierrez, Asesor de la Subsecretaría de MIPYMES y Artesanías del Ministerio de Industrias y Productividad.
- Uruguay: Alejandro Ortíz Delgado, Coordinador del Consejo Sectorial de Biotecnología y Farmacéutica del Ministerio de Industria, Energía y Minería.

1:00 – 1:30 DEBATE GENERAL

1:30 – 2:30 **ALMUERZO**

Tarde

2:30 – 4:00 **SESIÓN II: CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN EN PAÍSES MIEMBROS DEL SISTEMA DE INTEGRACIÓN CENTROAMERICANO (SICA). EXPERIENCIAS NACIONALES**

Moderador: Iván Ornelas, Coordinador del Área Internacional del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) de la Secretaría de Economía de México.

- Costa Rica: Selenia Pacheco Morera del Centro Regional de Apoyo a PYME de la Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYME) del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC).
- El Salvador: Ileana Argentina Rogel Cruz, Directora Ejecutiva de la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) del Ministerio de Economía.
- Guatemala: Enrique Gil, Director de Programas y Proyectos del Ministerio de Economía.
- República Dominicana: Paloma Corporán, Encargada de Formalización y Desarrollo de Proveedores del Viceministerio de Fomento de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Industria y Comercio.

4:00 – 4:30 RECESO

4:30 – 5:30 DEBATE GENERAL

Martes, 6 de octubre de 2015**Mañana**

9:00 – 11:30 **SESIÓN III: CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN EN EL CARIBE. EXPERIENCIAS NACIONALES**
Moderador: CASME-Asociación Caribeña de Pequeñas y Medianas Empresas: Edward Chin-Mook, Presidente

- Barbados: Sonja S. Trotman, Directora General de la Corporación de Inversión y Desarrollo.
- Belice: Lejia Melanie Gideon, Gerente General de la División de Empresas e Innovación del Servicio de Desarrollo de Inversiones y Comercio (BELTRAIDE).
- Jamaica: Douglas Webster, Director de Política, Planificación, Proyectos e Investigación del Ministerio de Industria, Inversiones y Comercio.
- CASME-Asociación Caribeña de Pequeñas y Medianas Empresas: Edward Chin-Mook, Presidente.

11:30 – 12:00 RECESO

12:00 – 1:00 DEBATE GENERAL

1:00 – 2:30 **ALMUERZO**

Tarde

2:30 – 4:00 **SESIÓN IV: EXPERIENCIAS EMPRESARIALES EN CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN.**
Moderador: Samuel Lara Sánchez, Asesor de Proyectos Especiales y de Exportación de ProMéxico.

- Jesús Macedo, Gerente General de Corporativo Tecnológico de Jalisco (CTJ)
- Fernando Ruíz Huarte, Vicepresidente del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE)
- Carlos López Cerdán, Presidente de Competitividad y Capacitación Integral (COCAI)
- Juan Pablo Cedeño Magaña, Director de Promoción Externa del Instituto de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Jalisco (JALTRADE)

4:00 – 4:30 DEBATE GENERAL

4:30 – 5:00 **SESIÓN V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**
Sr. Antonio Leone Durante, Coordinador del Programa Regional Latinoamericano y Caribeño para la Pequeña y Mediana Empresa (Programa SELA-PYMES)

Sr. Samuel Lara Sánchez, Asesor de Proyectos Especiales y de Exportación de ProMéxico de la Secretaría de Economía de México.

5:00

SESIÓN DE CIERRE

- Sr. Iván Ornelas, Coordinador del Área Internacional del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) de la Secretaría de Economía de México
- Sr. Antonio Leone Durante, Coordinador del Programa Regional Latinoamericano y Caribeño para la Pequeña y Mediana Empresa (Programa SELA-PYMES)
- Sr. Samuel Lara Sánchez, Asesor de Proyectos Especiales y de Exportación de ProMéxico de la Secretaría de Economía de México.

A N E X O I I

PALABRAS DEL SR. ANTONIO LEONE DURANTE, COORDINADOR DEL PROGRAMA REGIONAL LATINOAMERICANO Y CARIBEÑO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PROGRAMA SELA – PYMES) DE LA SECRETARÍA PERMANENTE DEL SISTEMA ECONÓMICO LATINOAMERICANO Y DEL CARIBE (SELA)

Lic. Martín Felipe Valenzuela Rivera
Jefe de la Unidad de Inteligencia de Negocios ProMéxico

Lic. Enrique Jacob Rocha
Presidente del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) de la Secretaría de Economía de México.

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.

Permítanme en primer lugar manifestarles por parte de las autoridades del SELA, nuestra satisfacción por compartir con todos ustedes, este acto de instalación de la Reunión Regional sobre Consorcios de Exportación.

Quiero agradecer en especial al Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) por todo el apoyo brindado para llevar a cabo esta actividad, así como a PROMEXICO por su colaboración para la organización del evento.

Desde 2012, el SELA puso en marcha el Programa SELA-PYMES, con el fin de fortalecer las instituciones, 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.

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.

Como antecedentes de las actividades vinculadas con la temática de esta Reunión Regional podemos señalar que, la Secretaría Permanente ha venido trabajando y desarrollando la temática de consorcios de exportación como un mecanismo asociativo para la promoción de las exportaciones e internacionalización de artesanos, micro y pequeñas empresas.

La Secretaría Permanente organizó en Julio de 2013, 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), el "Taller sobre Internacionalización y Promoción de Consorcios de PYMES Caribeñas", celebrado en Santo Domingo, República Dominicana. Como resultado de dicho evento, se acordó organizar talleres de formación e intercambio técnico en redes y consorcios empresariales en la Región Caribeña.

Luego durante ese mismo año, se organizó y realizó el "Taller Regional sobre Desarrollo de las PYMES de Artesanías", en conjunto con Artesanías de Colombia del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, en la Ciudad de Barranquilla, Colombia. En esa oportunidad, los representantes de varios países de la región, manifestaron su interés en profundizar los temas y metodologías de los Consorcios de Exportación y Origen presentados durante esta actividad.

En mayo de 2014, se llevó a cabo en las ciudades de Piura y Lima, Perú, con el apoyo del Gobierno Regional de Piura y el Comité de la Pequeña Industria del Perú, el Taller sobre Consorcios de Exportación, orientado exclusivamente para representantes de los países caribeños que participaron en el evento de República Dominicana en el año 2013, de tal manera que pudieran hacer visitas a consorcios de exportación en marcha, tener un intercambio de primera mano con microempresarios y artesanos en cuanto a técnicas y procesos; y además, se presentaron varias propuestas de creación de consorcios de exportación en los países del Caribe.

Adicionalmente, durante el año 2014, la Secretaría Permanente organizó dos talleres regionales: i) el II Taller Regional sobre Desarrollo de las PYMES de Artesanías que se llevó a cabo en la ciudad de Quito, Ecuador, los días 18 y 19 de septiembre de 2014, organizado conjuntamente con el Ministerio de Industrias y Productividad de Ecuador, en el cual se dieron a conocer los avances en la conformación de consorcios del sector artesanal en Brasil, Colombia, Ecuador, México y Perú. Ambos encuentros estuvieron dirigidos a representantes gubernamentales y organizaciones privadas y ii) el Seminario-Taller sobre Articulación Productiva en América Latina, realizado los días 25 y 26 de septiembre de 2014, en Ciudad de México, con el apoyo de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) y el copatrocinio del Instituto Nacional del Emprendedor de la Secretaría de Economía de México (INADEM) y PROMEXICO.

De conformidad con el Programa de Trabajo de la Secretaría Permanente del SELA aprobado por el Consejo Latinoamericano, los objetivos generales de esta reunión son: i) Contribuir con el fortalecimiento de las capacidades institucionales gubernamentales y empresariales para el desarrollo de proyectos de articulación productiva, como clusters y consorcios productivos; ii) Difundir estrategias de articulación productiva como encadenamientos, desarrollos productivos locales, distritos industriales, y otras experiencias exitosas en la región; iii) Identificar mejores prácticas para el diseño y puesta en marcha de consorcios de exportación; iv) Intercambiar experiencias vía Internet; y v) Brindar asesoramiento online para la conformación de consorcios de exportación.

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 I I

**PALABRAS DEL SR. MARTÍN FELIPE VALENZUELA RIVERA, JEFE DE LA UNIDAD DE
INTELIGENCIA DE NEGOCIOS DE PROMÉXICO**

Señoras y señores. ¡Buenas tardes a todos!

Me es muy grato estar aquí el día de hoy, en la Reunión Regional sobre Consorcios de Exportación organizada por SELA en colaboración de INADEM y ProMéxico.

Les damos una cordial bienvenida a los organismos homólogos de América Latina y el Caribe que nos compartirán sus experiencias con el desarrollo de consorcios de exportación en sus países.

Aprovecho la ocasión para hacerles llegar un afectuoso saludo de parte del Lic. Francisco González, Director General de ProMéxico.

Antes que nada, me gustaría reconocer la labor que la Secretaría Permanente del SELA ha venido realizando en aras de desarrollar la temática de consorcios de exportación como un mecanismo asociativo para la promoción de las exportaciones e internacionalización de micro y pequeñas empresas. Asimismo quiero agradecer públicamente el apoyo que hemos tenido por parte del INADEM, particularmente de su Presidente, Enrique Jacob, con quienes estamos colaborando en la consolidación del proyecto nacional para la Creación de Redes de Exportación, programa REDEXPORTA, para mejorar la competitividad y las exportaciones de las PyMES.

Nuestro papel en ProMéxico es impulsar a que México y sus industrias tengan un rol cada vez más relevante como actores globales.

Logramos esta meta a través de tres objetivos:

1. Atracción de inversión extranjera directa.
2. Promoción de exportaciones.
3. Proceso de internacionalización.

Como ustedes saben, en la actualidad, las etapas del proceso productivo de las grandes empresas transnacionales están repartidas por todo el mundo. Las Cadenas Globales de Valor (CGV) son la puerta de entrada al comercio mundial y tanto las empresas como los países deben encontrar el modo de participar. El reto es, por lo tanto, encontrar la forma de insertarse en estas cadenas globales.

Para incrementar el posicionamiento de México en las CGV, ha sido necesario impulsar esfuerzos en los procesos que exigen un mayor valor agregado de nuestras ventas al exterior, especialmente en procesos de conocimiento intensivo y manufacturas avanzadas.

Es aquí donde el papel de las Pymes se ha vuelto fundamental para desarrollar y alcanzar condiciones indispensables, tales como calidad, capacidad de producción global o servicios logísticos de clase mundial.

Las PyMEs constituyen la columna vertebral de la economía nacional por su alto impacto en la generación de empleos y en la producción nacional. El 95% de las empresas exportadoras son PyMEs, pero éstas representan un valor muy bajo del total de las exportaciones en México. En este sentido, necesitamos más pymes mexicanas en el mundo exportando productos y servicios de mayor valor agregado.

El Gobierno de la República ha tomado a las MIPyMEs como pieza angular de su agenda para el desarrollo nacional, a través de la democratización de la productividad. La dirección de la política

económica del Presidente Peña Nieto es clara: fomentar un entorno en el que las empresas —y en especial las pymes— prosperen.

Junto con INADEM y algunos Estados de la República estamos trabajando en un proyecto nacional para la Conformación y Consolidación de Redes y Consorcios de Exportación, "REDEXPORTA". No me detendré en esto dado que Samuel Lara, nuestro experto en ProMéxico sobre el tema se referirá a ello en la siguiente sesión.

Nada más quiero mencionar que este proyecto consiste en apoyar a las exportaciones de las PyMES mediante una asociación formal de empresas del mismo sector o línea de productos, que se integran en una REDEX, para que, mediante acciones conjuntas de promoción internacional, promuevan los productos y servicios de sus asociados en los mercados internacionales, para iniciar o incrementar sus exportaciones.

La REDEX que se conforma promueve los productos de las empresas asociadas, que tienen preferentemente una oferta complementaria, y suministra servicios de asistencia con el apoyo de ProMéxico, para el desarrollo de una mayor competitividad y ventas de exportación continuas (Asesoría especializada para conformar la REDEX, marca propia, diseño de material promocional, participación en ferias y misiones empresariales, apertura de oficina o centro de distribución en el exterior).

Al final cuando se consigue a los clientes en el exterior, cada empresa será responsable de la exportación de sus productos y/o servicios, por lo que se incrementa el número de empresas exportadoras.

Las REDEX que actualmente estamos apoyando, se enfocan en los siguientes sectores: Floricultura, Alimentos y bebidas, TIC's y software, Industrias creativas, Salud y belleza, Moda, Autopartes, Muebles y Decoración (San Miguel Style), Turismo médico, etc.

Entre ellos, tenemos tres casos concretos que estamos llevando a cabo en materia de Conformación o Consolidación de consorcios de exportación:

1. En el primero, estamos trabajando conjuntamente con el COMCE e INADEM para que empresas del sector agrícola, productores de tomate, uva de mesa, miel, zanahoria estén preparándose para atender los mercados internacionales. Diversas PYMES de sectores como el agroalimentario, artesanías, regalos y confección, entre otros, de Nayarit, Querétaro y Zacatecas podrán pronto exportar a través de los consorcios de exportación que se han desarrollado en este último año con el apoyo de INADEM, como comentarán los representantes del COMCE y COCAI, para que posteriormente ProMéxico apoye en su consolidación y promoción en el exterior, mediante el modelo RedExporta.

2. Un caso de éxito para ProMéxico, es el Consorcio de Tecnologías de la Información y Software, llamado "CTJ Global", ubicado en Guadalajara, Jalisco. Este es un Consorcio de Exportación que funciona como una agencia proveedora de tecnologías de la información y Fabrica de Software que se enfoca en proveer servicios de Outsourcing y soluciones Nearshore.

Los servicios que brinda son: creación de software y desarrollo de aplicaciones, soluciones de e-commerce y marketing, servicios de consultoría y procesos de negocios, certificaciones y capacitación, virtualización, telecomunicaciones y soluciones de infraestructura y automatización para el gobierno.

ProMéxico ha apoyado en el proceso de consolidación del Consorcio de Exportación como CJT Global, con apoyos para el plan de negocios de exportación, diseño de material promocional y bolsas de viaje, como también serán comentados por el Gerente General de CTJ Global, en la sesión de mañana.

3. El tercer caso, es el Consorcio de Exportación de Artículos de Decoración del Estado de Guanajuato. Este es un Consorcio de empresas del sector de muebles y decoración, que se integrarán en un Consorcio de Exportación para mejorar su competitividad y sus exportaciones, en base a la metodología de ProMéxico y con el apoyo Económico de INADEM, la Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno del Estado y las empresas a integrarse, para su conformación y por parte de ProMéxico para su consolidación promoviendo sus productos en el exterior.

Este es un ejemplo de alineación y vinculación efectiva de los programas públicos y privados, así como de los productos y servicios que ofrecemos al sector privado, en beneficio del desarrollo de la competitividad y de las exportaciones de las PyMEs.

Estos son tres ejemplos de cómo, mediante diversas acciones, en el marco del Programa Redexporta como plataforma de promoción de las exportaciones de las PyMEs, ProMéxico facilita el fortalecimiento de los vínculos comerciales y de inversión en el exterior.

Muchas gracias.

A N E X O I V

LISTA DE PARTICIPANTES

LISTA DE PARTICIPANTES**BARBADOS**

Sonja S. Trotman
Directora General de la Corporación de
Inversión y Desarrollo
Ministry of Industry, International Business,
Commerce and Small Business Development
Teléfonos: D 246 427-5350; Ext:8501 | C 246
836-3853
Email: strotman@bidc.org

BELIZE

Lejia Melanie Gideon
Gerente General de la División de Empresas e
Innovación del Servicio de Desarrollo de
Inversiones y Comercio
BELTRAIDE
Teléfonos: (501)-822-3737/ 0175
Fax. (501)-822-0595
Email: shahera@belizeinvest.org.bz;
melanie@belizeinvest.org.bz

CHILE

Alicia Olivares
Subgerente de Instrumentos Competitivos
Corporación de Fomento de la Producción
(CORFO)
Teléfono: (56-2) 2631 8801
Email: aolivares@corfo.cl

COLOMBIA

Nubia Pérez
Gerente
SincroExport
Teléfono: (57) 3043 814247
Email: gerencia@sincroexport.com

COSTA RICA

Selenia Pacheco Morera
Centro Regional de Apoyo a PYME
Dirección General de Apoyo a la Pequeña y
Mediana Empresa (DIGEPYME)
Ministerio de Economía, Industria y Comercio
Teléfono: (506) 2461 - 1920
Emails: spacheco@meic.go.cr

ECUADOR

Marcelo Gutierrez
Asesor
Subsecretaría de MIPYMES y Artesanías
Ministerio de Industrias y Productividad
Teléfono: (593-2) 256 9464 / 254 6690
Emails: mgutierrez@mipro.gob.ec;
layala@mipro.gob.ec

EL SALVADOR

Ileana Argentina Rogel Cruz
Directora Ejecutiva de la Comisión Nacional
para la Micro y Pequeña Empresa
(CONAMYPE)
Ministerio de Economía
Teléfono: (503) 2592-9000
Emails: Irogel@gmail.com;
irogel@conamype.gob.sv;

GUATEMALA

Enrique Gil
Director de Programas y Proyectos
Ministerio de Economía
Teléfono: 00-502-2412-0379
Email: egil@mineco.gob.gt;
ycastaneda@mineco.gob.gt;

HUNGRIA

Gabor Markocsany
Agregado Comercial
Embajada de Hungría
Teléfono: 55 3435 1908
Email: gmarkocsany@mfa.gov.mx

JAMAICA

Douglas Webster
Director, Policy, Planning, Projects and
Research
Ministry of Industry, Investment &
Commerce
Teléfono: (001-876) 968-7116 / (001-876)
924-8452 al 56
Fax: (876) 960-7422
Email: dwebster@miic.gov.jm;

MÉXICO

Andrés Carranza
 Director
 IMPOEX de occidente
 Teléfono: (33) 1098 1557
 Email: acarranza.consultor@gmail.com
 México D.F. México

Cecilia Mojica
 Directora
 Delinutrición de México
 Teléfono: 5630 1283
 Email: cmojica@delinutricion.com

Edgar Fuentes
 Director
 ELUINNI
 Teléfono: 55-3857 – 5745
 Email: edgar@luinni.com

Heriberto Román
 Director
 Creación Consultores y Cap.
 Teléfono: 3311 469968
 Email: hroman.creación@hotmail.com

Sergio Reyes
 Coordinador
 Cosmetobelleza
 Teléfono: 1272 1278
 Email: gestoria@cosmetobellezain.com

Marco López
 Director Comercial
 Put Your Band
 Teléfono: 5579 2487
 Email: marclp55@hotmail.com

Carmen Reyes
 Directora General
 MAREK CONSULTING RED EXPORTA
 Teléfono: (871) 782 28539
 Email: carmenreyes_26@hotmail.com

Gina Meza
 Asistentes Exportaciones
 GRUPO EXPORTA
 Teléfono: 5584-0858
 Email: gina@grupoexporta.com.mx

Antonio Esrawe
 Director General
 Grupo Exporta
 Teléfono: 5525-7646
 Email: antonioesrawe.com.mx

Eliseo Fuentes
 Presidente
 AETBCM
 Teléfono: 998-8421 497
 Email: eliseofuentes@hotmail.com

Alejandra Pérez
 Ventas
 Conie Bogart S.A de C.V
 Teléfono: 5666 8888
 Email: alejandrapg@aromaterapiacb.mx

Jesús Harada
 Mercadotecnia
 Conie Bogart
 Teléfono: 5665 8526
 Email: jharada@aromaterapiacb.mx

María de Lourdes Díaz Nava
 Asistente Dirección General
 Centro Promotor Diseño México
 Teléfono: 55 5662 9790
 Email: diaz@controdiseno.com

Enrique Ponce de León
 Director General
 Centro Promotor Diseño
 Teléfono: 56 629790
 Email: poncedeleon@centrodiseno.com

Carlos López Cerdán
 Presidente
 CORAI
 Email: carloslcr@cocai.com.mx

Heriberto Román
 Director General
 Creación Consultores
 Teléfono: 3311 46 9968
 Email: hroman.creación@hotmail.com

Verónica Trujillo
Asesora
EMPRELACE CONSULTORES
Email: quetita2@hotmail.com

Patricia Mirabal
Directora
Imagen Corporativa Internacional
Teléfono: 5567 9155 25
Email: epmirabal@yahoo.com

Michael Vera
Coordinador
Red de Exportación Sector Papelero
Teléfono: 5378 4677
Email: galanm@calevision.net.mx
México D.F. México

Jesús Macedo
Gerente General
Jalisco, México
Teléfono: 33-3030-6980
Email: jesus@ctj.mx; todos@ctj.mx

Fernando Ruíz Huarte
Vicepresidente
México
Teléfono: 52317102
Email: direccion@comce.org.mx

Juan Pablo Cedeño Magaña
Director de Promoción Externa
Teléfonos: 3336782000 ext 55099
Email: juan.cedeno@jalisco.gob.mx

Jalisco, México

REPÚBLICA DOMINICANA

Paloma Corporán
Encargada de formalización y desarrollo de
proveedores
Viceministerio de Fomento de la Pequeña y
Mediana Empresa
Ministerio de Industria y Comercio
Teléfono: 001-809-6855171
Email: paloma.corporan@mic.gob.do;
escarlen.vidal@mic.gob.do

URUGUAY

Alejandro Ortíz Delgado
Coordinador del Consejo Sectorial de
Biotecnología y Farmacéutica
Dirección de Artesanías, Pequeñas y
Medianas Empresas (DINAPYME)
Ministerio de Industria, Energía y Minería
Teléfono: (598) 290 17716 int 212
Fax: (598) 29017716 int 296
Email: secretaria@dinapyme.miem.gub.uy;

ORGANISMOS REGIONALES E INTERNACIONALES

ASOCIACIÓN CARIBEÑA DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (CASME)

Edward Chin-Mook
Presidente
Asociación Caribeña de Pequeñas y
Medianas Empresas (CASME)
Teléfono: (1876) 9297188
E-mail: chinmook@yahoo.com

COPATROCINADORES

INSTITUTO NACIONAL DEL EMPRENDEDOR (INADEM)

Iván Ornelas Díaz
Coordinador del Área Internacional
Instituto Nacional del Emprendedor
(INADEM)
Secretaría de Economía
Teléfono: 52(55) 5229-6135
Fax: 52 (55) 5229-6568
Email: ivan.ornelas@inadem.gob.mx

Alejandro González Hernández
Coordinador General de Planeación
Estratégica, Evaluación y Seguimiento
Instituto Nacional del Emprendedor
(INADEM)
Secretaría de Economía de México
Teléfono: 52(55) 5229-6135
Fax: 52 (55) 5229-6568

Gloria Rocío Vásquez Pérez
Subdirectora de Foros y Organismos
Internacionales (INADEM)
Email: gloria.vazquez@inadem.gob.mx

PROMEXICO

Francisco González
Director General
ProMéxico
Secretaría de Economía
Teléfonos: 52 555 44 77 000 ext. 1011
Email: francisco.gonzalez@promexico.gob.mx

Martín Felipe Valenzuela Rivera,
Jefe de la Unidad de Inteligencia de
Negocios de ProMéxico
Secretaría de Economía
Teléfonos: 52 555 44 77 000 ext. 1410
Email: martin.valenzuela@promexico.gob.mx

Samuel Lara Sánchez
Coordinación General de Asesores
ProMéxico
Secretaría de Economía
Teléfono: (55) 5447 7000 Ext: 1237
E-mail: samuel.lara@promexico.gob.mx

Jacqueline Tiburcio Castro
Analista
ProMéxico
Teléfono: 5447 7000 ext. 1023
Email: jacquitiburcio@hotmail.com;
Jacqueline.tiburcio@promexico.gob.mx

ORGANIZADOR**SECRETARÍA PERMANENTE DEL SISTEMA
ECONÓMICO LATINOAMERICANO Y DEL
CARIBE (SELA)**

Antonio Leone Durante
Coordinador del Programa Regional
Latinoamericano y Caribeño para la Pequeña
y Mediana Empresa (Programa SELA-PYMES)
Secretaría Permanente
Sistema Económico Latinoamericano y del
Caribe SELA
Teléfono: +58 212 955.7111
Fax: +58 212 951.5292
Email: aleone@sela.org;
antonio_leone@yahoo.com

A N E X O V

LISTA DE DOCUMENTOS

SP/RRCE/DT No. 1-15	Agenda
SP/RRCE/DT No. 2-15	<p>“Los consorcios de exportación: Instrumento estratégico para la inserción internacional de las PYMES”.</p> <p>Antonio Leone, Coordinador del Programa Regional Latinoamericano y Caribeño para la Pequeña y Mediana Empresa (Programa SELA – PYMES) de la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA)</p>
SP/RRCE/Di No. 1-15	<p>Palabras del Señor Antonio Leone Durante, Coordinador del Programa Regional Latinoamericano y Caribeño para la Pequeña y Mediana Empresa (Programa SELA – PYMES) de la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA)</p>
SP/RRCE/Di No. 2-15	<p>Palabras del Sr. Martín Valenzuela Rivera, Jefe de la Unidad de Inteligencia de Negocios ProMéxico</p>
SP/RRCE/Di No. 3-15	<p>“Estrategias innovadoras de apoyo a las micro y pequeñas empresas tradicionales”</p> <p>Alejandro González Hernández, Coordinador General de Planeación Estratégica, Evaluación y Seguimiento del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) de la Secretaría de Economía de México</p>
SP/RRCE/Di No. 4-15	<p>“REDEXPORTA, Programa Nacional para el desarrollo de Redes de exportación de PyMES mexicanas”</p> <p>Samuel Lara Sánchez, Asesor de Proyectos Especiales y de Exportación de ProMéxico</p>
SP/RRCE/Di No. 5-15	<p>“CORFO: Programas e Instrumentos para la Transformación Productiva: brechas acceso a mercados”</p> <p>Alicia Olivares, Subgerente de Instrumentos Competitivos de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO)</p>
SP/RRCE/Di No. 6-15	<p>“Experiencia institucional en Promoción de Consorcios de Exportación y Origen”</p> <p>Marcelo Gutierrez, Asesor de la Subsecretaría de MIPYMES y Artesanías del Ministerio de Industrias y Productividad</p>

SP/RRCE/Di No. 7-15	<p>"Consejos Sectoriales y Consorcios de Exportación - Instrumentos para generar desarrollo exportador"</p> <p>Alejandro Ortiz Delgado, Coordinador del Consejo Sectorial de Biotecnología y Farmacéutica del Ministerio de Industria, Energía y Minería,</p>
SP/RRCE/Di No. 8-15	<p>"Consortios de Promoción"</p> <p>Selenia Pacheco Morera del Centro Regional de Apoyo a PYME de la Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYME) del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC)</p>
SP/SFGA-PYMES-C/Di No. 9-15	<p>"Preparando a las PYMES para la exportación y la creación de consorcios"</p> <p>Ileana Argentina Rogel Cruz, Directora Ejecutiva de la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) del Ministerio de Economía</p>
SP/SFGA-PYMES-C/Di No. 10-15	<p>"Consortios de Exportación: Guatemala"</p> <p>Enrique Gil, Director de Programas y Proyectos del Ministerio de Economía</p>
SP/SFGA-PYMES-C/Di No. 11-15	<p>"Reunión Regional sobre Consortios de Exportación: República Dominicana"</p> <p>Paloma Corporán, Encargada de Formalización y Desarrollo de Proveedores del Viceministerio de Fomento de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Industria y Comercio</p>
SP/SFGA-PYMES-C/Di No. 12-15	<p>"Consortios de Exportación: Barbados"</p> <p>Sonja S. Trotman, Directora General de la Corporación de Inversión y Desarrollo</p>
SP/SFGA-PYMES-C/Di No. 13-15	<p>"Belice: Desarrollando los consorcios de exportación para el futuro"</p> <p>Lejia Melanie Gideon, Gerente General de la División de Empresas e Innovación del Servicio de Desarrollo de Inversiones y Comercio (BELTRAIDE)</p>
SP/ SFGA-PYMES-C/Di No. 14-15	<p>"Consortios de Exportación: Implicaciones para las PYMES en Jamaica"</p> <p>Douglas Webster, Director de Política, Planificación, Proyectos e Investigación del Ministerio de Industria, Inversiones y Comercio</p>

SP/SFGA-PYMES-C/Di No. 15-15	<p>"CASME: facilitando el crecimiento y desarrollo de las PYMES en la región"</p> <p>Edward Chin-Mook, CASME-Asociación Caribeña de Pequeñas y Medianas Empresas: Presidente</p>
SP/SFGA-PYMES-C/Di No. 16-15	<p>"Corporativo Tecnológico de Jalisco: una sola cara para tus necesidades"</p> <p>Jesús Macedo, Gerente General de Corporativo Tecnológico de Jalisco (CTJ)</p>
SP/SFGA-PYMES-C/Di No. 17-15	<p>"Experiencias del Programa de Formación y Desarrollo de Consorcios de Exportación para Potenciar las Exportaciones de las MYPIMES Mexicanas (Nayarit, Zacatecas y Querétaro)"</p> <p>Carlos López Cerdán, Experto Internacional y Presidente de Competitividad y Capacitación Integral (COCAI)</p>
SP/SFGA-PYMES-C/Di No. 18-15	<p>"Consorcios en Jalisco: éxitos y fracasos"</p> <p>Juan Pablo Cedeño Magaña, Director de Promoción Externa del Instituto de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Jalisco (JALTRADE)</p>
SP/SFGA-PYMES-C/Di No. 19-15	<p>"Consorcios de Exportación: instrumento estratégico para la inserción de las PYMES en los mercados internacionales"</p> <p>Antonio Leone, Coordinador del Programa SELA-PYMES</p>
SP/SFGA-PYMES-C/Di No. 20-15	<p>"REDEXPORTA: generando sinergias para la promoción de las exportaciones de las PYMES mexicanas"</p> <p>Samuel Lara Sánchez, Asesor de Proyectos Especiales y de Exportación de ProMéxico</p>
SP/SFGA-PYMES-C/Di No. 21-15	Lista de Participantes