

Esta es una contribución al debate que hay en el mercado internacional sobre la necesidad de que las Pymes trabajen en redes. En un mercado globalizado no hay espacio para aquellas que no tengan un alto valor agregado y que no sean muy innovadoras. La alternativa a la supervivencia de la Pyme es la red, pues sola, es muy difícil hacerle frente a los grandes grupos internacionales.

En todo este tiempo he tenido la oportunidad de acumular una serie de experiencias, sea a nivel de implantar "desde cero" una red de empresas, sea (y ha sido la mayoría de las veces) de ser llamado para valorar consorcios ya existentes que no estaban funcionando, sea de conocer experiencias (muchísimas) de una innumerable cantidad de consorcios que lamentablemente acababan de ...cerrar.

Como resultado con este texto propongo:

- a) Desmitificar la falsa idea de que en Latinoamérica es difícil, sino imposible, hacer un consorcio de exportación por la idiosincrasia del latino.
- b) Aclarar porque existe esta resistencia a la idea de formar las redes de empresas.
- c) Lo que es y lo que no es un consorcio de exportación (clúster, integradora, red, etc.)
- d) Cómo no hacer un consorcio.
- e) Cómo implantar un proyecto de consorcio con buenas posibilidades de éxito.

- ✓ **Conozca las experiencias internacionales**
- ✓ **Motívese a impulsar grupos de empresas**
- ✓ **Inicie su proyecto de "consorcio de exportación"**
- ✓ **Ejemplos prácticos**

Nicola **Minervini**



Ingeniero operacional, formado en Italia y bachiller en Ciencias Económicas de São Paulo, Brasil. Ejecutivo en Italia para Latino América en el grupo Asea Brown Boveri, y en Brasil, gerente de exportación y mercadotecnia en la empresa Inepar. Ha sido también consultor "senior" en la KPMG Peat Marwick. Director de la empresa "International Marketing Consulting SAS di Dr. Nicola Minervini &C" con sede en Bergamo, Italia, donde desarrolla actividades de consultoría y capacitación para empresas e entidades de promoción de comercio exterior.

Colabora en varios países de la Unión Europea en proyectos de desarrollo de la capacidad de Pymes. Ha sido profesor de prestigiosas universidades en Brasil, México e Italia.

Autor de: *La metodología "export check-up" y de implantación de Sistema Integrado de Promoción de Exportación (SIPE); O Exportador,* (en Portugués), *La ingeniería de la exportación*



E-learning en:
www.aprendizajeenlinea.com
Contenidos libres en:
www.edicionesdelau.com



Nicola Minervini
Consortios de exportación



Consortios de Exportación

Cómo (no) hacerlo

Minervini

