

Pymes unidas llegarán más lejos

Mediante consorcios las Pymes son más competitivas en el exterior, dice Federexport Piemonte Italia; únicamente el 1% de las pequeñas compañías en México son exportadoras.



Los consorcios de exportación pueden reducir los costos de estudio de nuevos mercados. (Foto: AP)

ARTÍCULOS RELACIONADOS

[ProMéxico impulsa a pymes exportadoras](#)

[El requisito indispensable para poder acceder es ser una empresa PYME con capacidad o potencial de exportación.](#)

Por: [Diana Fernández](#)

CIUDAD DE MÉXICO (CNNExpansión.com) — Así como el viejo proverbio chino reza que la 'unión hace la fuerza', para que las pequeñas y medianas empresas mexicanas (Pymes) puedan **tener éxito como exportadoras** es necesario que se unan y establezcan un objetivo común como consorcio, dijo el presidente de la asociación italiana Federexport Piemonte, Giuseppe Monforte.

Esta unión, según explicó el ejecutivo, no consistiría en que varias compañías conformaran una sola, sino que **entre ellas se apoyarían** para llevar un producto que sea competitivo a otros países, de tal forma que en el mercado internacional logren **posicionarse efectivamente**.

"Por ejemplo, si varias empresas mexicanas que producen tequila llevan a Italia sus bebidas de manera individual, puede ser que ninguna logre posicionarse porque no tienen un producto de calidad; pero si entre ellas se unieran, trabajaran como un consorcio y llevaran un sólo tequila de excelente calidad con altos estándares de producción y otras exportaran dulces de tequila y agave, seguramente estos productos más especializados tendría más éxito que cinco tequilas diferentes", detalló el presidente de la asociación italiana que desarrolla consorcios de exportación y a la que se han integrado más de 4,300 empresas de ese país.

A través del programa de **Consortios Exporta Pymes** se crearán alianzas entre empresas pequeñas que se identifican por sus debilidades y desean afrontar retos, riesgos y costos en común y acceder en mayor dimensión a los apoyos de las instituciones públicas y privadas, nacionales e internacionales a fin de **impulsar su oferta de exportación hacia los mercados internacionales**.

Además de esta iniciativa, la asociación **Pyme Competitividad Empresarial para México**, trabaja en conjunto con **PROMEXICO** y Federexport Piemonte para que por medio del proyecto Consorcio Pyme de Exportación los pequeños empresarios **mexicanos puedan llevar sus productos** al extranjero, particularmente al Primer supermercado Mexicano en ese país como puerta de entrada hacia otros países europeos, explicó la presidente ejecutiva de la asociación mexicana, Rosalía Martínez.

De acuerdo con los expositores de la Conferencia Magna de la Semana PyME, Dra Rosalía Martínez Islas Presidenta Ejecutiva de PyMe Competitividad Empresarial para México y el presidente de Federexport Piemonte, **las ventajas de crear un consorcio son:**

Minimizar sus riesgos

- Como consorcios de exportación podrán reducir considerablemente los riesgos que implican la exportación, así como el de explorar nuevas oportunidades de negocio en el extranjero.
- Podrán facilitar su **acceso a información** estratégica sobre los mercados internacionales.
- Lograr la diversificación de sus ingresos y de sus divisas, al incrementar el número de mercados remotos con demanda estacional.

Mejorar sus utilidades

- Como consorcio podrán incrementar los márgenes de utilidad de sus empresas afiliadas, al conseguir una gran variedad de ahorros en gastos administrativos y promocionales, los cuales saldrían mucho más costosos si por su cuenta quisieran mantener su propio departamento de exportación.
- Al utilizar transportación terrestre, marítima y aérea, en forma conjunta podrán lograr significativos ahorros en tiempo, dinero y esfuerzo.
- Como consorcio de exportación tendrán mayor fuerza para promover sus exportaciones, lograrán incrementar su poder de negociación y su volumen de oferta ante importadores, distribuidores, mayoristas y minoristas.
- En algunos casos, podrían inclusive desarrollar sus propios canales de distribución, evitando los costos del intermediación, lo cual haría mucho más rentables sus operaciones de exportación.