

Italia y España: los “pioneros” de los consorcios de exportación

España e Italia llevan muchos años abanderando la creación de consorcios de exportación como respuesta a los obstáculos que las PYMES tienen que sortear para hacerse un espacio en los mercados internacionales. Por este motivo, en los inicios del programa de la ONUDI para la “promoción de consorcios de exportación”, las experiencias acumuladas por estos dos países mediterráneos fueron de suma relevancia para marcar las líneas directrices y para diseñar los primeros proyectos.

En Italia los primeros consorcios surgieron en los años '60 de forma espontánea. Pero más tarde en la década de los '70 gracias al apoyo financiero estatal y gracias a la asistencia prestada por asociaciones empresariales, éstos experimentaron un mayor auge. En España, el dinamismo vivido por los consorcios de exportación a partir de mediados de los años '80, estuvo siempre muy relacionado con la implementación de programas de incentivos públicos, en particular aquellos del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX). El partenariado público-privado ha sido determinante en ambos países para que el desarrollo de los consorcios de exportación alcanzara las cotas registradas.

Resalta el hecho de que en Italia sean los consorcios de promoción los que representan el modelo predominantemente elegido para impulsar las exportaciones, mientras que en España se opta preferiblemente por los consorcios de ventas. A pesar de esta diferencia, en los dos países se han impuesto los consorcios de sector único sobre la alternativa multisectorial, ya que los primeros han resultado ser más eficientes.

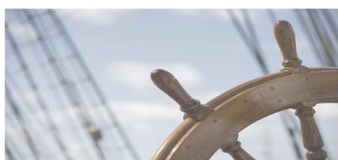


Show-Room en Pekín del Consorcio de calzado Maestri Calzaturieri del Brenta

En los consorcios de sector único, la complementariedad de los productos ofrecidos por los miembros representa un factor de éxito ampliamente reconocido.

En ambos países se han creado cientos de consorcios de exportación en una gran variedad de sectores, aunque fundamentalmente destacan aquellos del sector de los bienes industriales. En España les siguen en importancia los consorcios agroalimentarios. En Italia, por su parte, están especialmente extendidas las agrupaciones de exportación de productos de moda y de hábitat. En lo que al tamaño de los consorcios atañe, los datos españoles e italianos discrepan de forma importante; algo acentuado por las diferentes políticas de incentivos de los dos estados. Mientras que en España la gran mayoría de los consorcios suele tener menos de 10 miembros, las agrupaciones que prevalecen en Italia son considerablemente más amplias.

En general, en los dos países mediterráneos los miembros de la mayoría de los consorcios de exportación no suelen canalizar toda su actividad exportadora a través de estos últimos, sino que se concentran en áreas de oportunidad específicas. No obstante, los datos compilados en Italia demuestran, que las empresas participantes en un consorcio frente a aquellas que trabajan de forma independiente se suelen desenvolver considerablemente mejor en el ámbito internacional; en general, exportan a un mayor número de mercados y las exportaciones representan un mayor porcentaje del volumen global de negocios.



Por su parte, la experiencia de España revela que en este país muchos consorcios se disuelven al cabo de pocos años justamente como consecuencia de su éxito. Una vez que las empresas miembros han aprendido a exportar a determinados mercados, prefieren seguir con las operaciones de comercio exterior de manera independiente. También en el caso español la utilidad de los consorcios como herramienta para aprender a exportar, está fuera de duda.

El desarrollo de los consorcios ha discurrido por derroteros un tanto dispares en Italia y en España. Por una parte, este hecho da fe de que los consorcios de exportación pueden tener éxito en contextos socioeconómicos diversos y que representan un modelo perfectamente adaptable a las diversas necesidades nacionales. Por otra parte, las lecciones disímiles que se extraen de los dos casos europeos, han permitido que la ONUDI contara desde el principio con un abanico de experiencias distintas en las que pudiera inspirarse. Las relaciones de cooperación que la ONUDI mantiene con FEDEREXPORT, la Federación Italiana de Consorcios de Exportación, y con el ICEX, el Instituto Español de Comercio Exterior, son la mejor expresión de la voluntad de avanzar a partir de las enseñanzas y los logros alcanzados por Italia y España.



Exposición de muebles del consorcio español OFIDE

