



ANA I. MOREIRA  
C-LM

Los consorcios de exportación no son una fórmula demasiado utilizada en la región por las empresas para vender al exterior. De hecho, a finales del año 2000, son cuatro los consorcios de empresas de la comunidad que están funcionando y que reciben o han recibido subvenciones del Instituto de Comercio Exterior (ICEX).

Pero si nos atenemos a los resultados meramente económicos de estos cuatro consorcios, se puede hacer un balance bastante positivo de su actuación.

Sumando las facturaciones que prevén tener este año Albatrade, Toledo Idea y Mancha Consortiun se llega

a la cifra de 690 millones de pesetas, lo que supone un incremento de un 30% respecto a la que tuvieron el año anterior. Men's World por su parte prevé un aumento de un 300%.

El director territorial del ICEX en Castilla-La Mancha, Pedro Antonio Morejón, es tajante cuando afirma que "el instrumento de consorcio de exportación es útil pero choca con la necesidad de agrupar empresas". Y es que no resulta fácil que una serie de empresas se pongan de acuerdo en una estrategia común de exportación.

Las ayudas que el ICEX aporta, sin embargo, son bastante golosas, ya que durante los dos primeros años se les subvenciona el 50% de los gastos de promoción y estructura y los dos años siguientes el 40%.

Morejón explica, en este sentido que se trata de "unos porcentajes de ayudas razonables, ya que gratis total no es una buena opción". Al tratarse de pequeñas y medianas empresas, la ayuda a recibir de la Administración se limita a 30 millones de pesetas y por tanto el gasto total sería de unos 60 millones,

Cuatro sociedades limitadas dedicadas sólo a la exportación agrupan a 17 empresas de la región

## La facturación de los consorcios crecerá este año más de un 30%

El Instituto de Comercio Exterior está trabajando en tres nuevos proyectos de este carácter en la región

aunque el gasto medio de los que existen la región está en torno a los 20 millones.

Un consorcio es una empresa de servicios- y por tanto no requiere mucha estructura, con dos trabajadores de media- que surge de la decisión de otras ( que tienen que ser un mínimo de

cuatro o cinco, aunque hay algunas salvedades) de agruparse y que tiene como objetivo la comercialización de los productos de las firmas que lo forman.

Aunque hay empresas de Castilla-La Mancha integradas en consorcios de gran calado, como el del Jamón, de los netamente regionales, Albatrade S.L. se puede considerar el más antiguo ya que está funcionando desde enero del año 96 y por lo tanto las ayudas externa de la Administración ya se ha acabado.

Su gerente, Félix Pérez, considera que la experiencia del consorcio es muy positiva. En cuanto al funcionamiento de este en concreto considera que "la relación de los socios es ejemplar" ya que, la desaparición de consorcios suele producirse por problemas internos y según Pérez en este caso las decisiones se han tomado siempre por unanimidad.

Albatrade, formado por empresas de Albacete, ofrece productos agroalimentarios, porque sus empresa son de platos preparados, repostería, chocolates, azafrañes o mantequeras y está presente ya en una veintena de mercados, en Europa, USA y Centroamérica y como proyectos de futuro quieren introducirse más en la costa oeste del Estados Unidos y en Japón.

CONSORCIOS Y EMPRESAS QUE LOS INTEGRAN EN LA REGIÓN			
<b>Albatrade S.L.</b>	<b>Mancha Consortiun S.L.</b>	<b>Men's World Glg. S.L.</b>	<b>Toledo Idea S.L.</b>
Polgri S.A.	I. de la Piel El Molino S.A.	Confecciones Gle S.A.	Calzados Fuensalida S.A.
Productos Ruiz S.A.	Pinturas Decolor S.A.	Manufacturas Lillotex S.A.	Calzados Yelos S.L.
Chocolates Amalia S.L.	Cuchillería J.J.	Confecciones García Massó S.A.	Arellano González S.A.
Antonio Sotos S.L.	Azafranes y Especies La Barraca		Calzados Sandri S.L.
Mantequería Arias S.A.			Calzados Casarini S.L.

Fuente: ICEX y elaboración propia

Sus ventas han ido creciendo paulatinamente y si el primer año facturaron 55 millones este año esperan llegar a los 450 millones.

Toledo Idea S.L. es el consorcio más joven de la región. Comenzó a funcionar en junio del 99 y ya en su primer año facturó 45 millones y este año espera llegar a los 70 millones. Eva Cuchet, gerente de este consorcio, asegura que están formados por cinco empresas de Fuensalida y Portillo, en Toledo, que se dedican a la fabricación y venta de calzado al por mayor. Aunque algunas ya habían exportado se han decidido a agruparse para contribuir a crear un imagen más solvente del calzado de Toledo.

Cuchet asegura que consideran que el consorcio es una fórmula bastante interesante porque además de las ayudas económicas que tienen permite una organización logística, de información común. Toledo Idea

está en el mercado europeo, pero también en el mercado centroamericano y quieren empezar en Japón a finales de año o principios del que viene.

Mancha Consortiun S.L. es un consorcio multisectorial que agrupa a cuatro empresa en la actualidad aunque en sus inicios fueron unas 10. Por separado las cuatro habían exportado pero en diferente medida. La principal ventaja que tiene el consorcio, según Pérez, es la de ahorrar costes en ferias y misiones comerciales.

Están presentes en Europa, en Chile, Cuba y acaban de empezar en Mauritania y Senegal.

Mercedes Esparcia, de Mens World Glg, por su parte asegura que este consorcio de carácter sectorial, solo textil, aumentó su facturación un 100% el año pasado y en el presente esperan hacerlo en un 300 ó 400%.

### Tres más en proyecto en diferentes fases

La Dirección Territorial del ICEX está trabajando en la actualidad en tres nuevos proyectos de consorcio. Aunque uno de ellos está ya prácticamente cerrado y es muy posible que empiece a funcionar antes de que acabe el año. Se trata de un consorcio sobre el aceite, del que ya se ha informado en varias ocasiones, y que está integrado por unos 30 participantes de Toledo, Ciudad Real y Albacete. En segundo lugar, existe otra idea, para la que se está buscando algún socio más, sobre materiales eléctricos en el que estarían Imefy, Inael y Fansa, empresas las tres de Toledo. Por último, hay otro proyecto mucho menos avanzado para hacer un consorcio de destino, con toda la infraestructura en la zona de llegada, que sería Argentina. Este consorcio sería de carácter multisectorial y agruparía desde empresas de energías alternativas hasta harinas.

OPINION

ANA I. MOREIRA

### La necesaria cooperación empresarial



La competencia entre las empresas choca habitualmente con la necesidad de cooperación. Solo desde una perspectiva anquilosada, una idea exagerada de la competencia impide esta cooperación. Los consorcios son un ejemplo claro de la unión empresarial en pro de un objetivo común: llegar a nuevos mercados y ahorrar costes tanto en la promoción como en la infraestructura de comercialización necesaria. Son un instrumento que, sólo ya por las ayudas que pueden recibir las empresas merece la pena probar. Sin embargo, en Castilla-La Mancha no ha calado la cultura del consorcio como forma de exportar. Ha habido algunos consorcios que no han llegado a buen término por falta de entendimiento entre sus integrantes y es que es ahí donde está la clave de la cooperación empresarial. Para cooperar tiene que haber una buena sintonía entre las partes o si no existe de primeras, por lo menos intentar conseguirla. Las ventajas de esta cooperación pueden ser muchas si se explotan desde una perspectiva de mutuo interés.