



Antonio Garcíapons dirige la Asociación Española de Fabricantes de Bienes de Equipo (Sercobe), en la que están integradas actualmente 130 empresas y grupos industriales. Se trata de un sector que puede presumir de ser el más exportador de la economía española, ya que el 80% de su facturación procede de las ventas al exterior.

Aunque la Unión Europea sigue siendo su principal cliente, cada vez exporta más a nuevos mercados como Iberoamérica, África, Asia y Oriente Próximo. García Pons insiste en que, a pesar de ver signos de esperanza, todavía no se puede cantar victoria cuando se habla de recuperación económica.

les españoles, precisa tener un coste de la energía más económico y acorde con el de los países con los que competimos. Así como una mejor fiscalidad sobre todo para impulsar proyectos de I+D.

Antonio Garcíapons, director general de la Asociación Española de Fabricantes de Bienes de Equipo (Sercobe)

“Es difícil obtener financiación atractiva para las pymes”

■ Esmeralda Gayán

— En el avance de resultados de 2013 se habla de una recuperación de la facturación del sector de los bienes de equipo. ¿A qué es debida?

— Esta mejora se debe principalmente a la calidad de nuestros productos y a la incipiente recuperación económica del país.

El ejercicio 2013 tuvo un difícil inicio que se ha prolongado hasta el tercer trimestre, momento en que el escenario empezó a mejorar. Las variables macroeconómicas en los últimos meses parecen confirmar una mejor situación en España con tasas positivas aunque cortas en PIB, Consumo Privado, Inversión en Maquinaria y Bienes de Equipo, continuidad en las exportaciones con crecimiento vigoroso y perspectivas favorables a causa de los registros tan positivos de la cartera de pedidos.

— ¿Se puede hablar de un cambio de tendencia? ¿Qué previsiones tienen para este ejercicio?

— Aunque es pronto todavía para asegurar que hemos cambiado la tendencia, todo parece indicar que vamos en el buen camino.

Aunque es pronto para confirmar la solidez de la situación económica, hay indicios que apuntan a un ejercicio en el que debiera confirmarse el cambio de tendencia al alza en la senda de un crecimiento que genere inversión y empleo.

Las previsiones del Gobierno y de analistas nacionales e internacionales coinciden en que a lo largo de 2014 se confirmarían estas tendencias que permitirían una recuperación de nuestro sector con crecimientos que podrían tener su reflejo en la creación de empleo.

Las previsiones son moderadamente positivas, de forma que se consolida la progresión ya iniciada; se mantiene el empuje alemán, el control del déficit y su buen nivel de paro. En el conjunto europeo, las mejoras serán aun timidas, persistirá la lucha por reducir el déficit, la deuda se mantendrá elevada y el paro registrará escasas mejoras.

No obstante, las previsiones de evolución de la industria española para el ejercicio 2014 están superpuestas a la consolidación de la mejora económica en España y de los principales mercados europeos.

— La industria de bienes de equipo es el primer sector exportador español. ¿Qué le hace tan competitiva frente a la de otros países?

— La tecnología española en nuestro sector ha evolucionado enormemente en todos los sectores de los bienes de equipo, y nuestras empresas están a primer nivel mundial en muchos de ellos.

Elo ha propiciado una mejora de la inversión productiva extranjera por una mayor confianza en el aumento de nuestra productividad,

como ha ocurrido entre otras, en la industria del Automóvil y también de la inversión nacional como respuesta a la citada evolución de las exportaciones.

— ¿Esperan seguir incrementando las cifras de exportaciones en 2014?

— Así es, a lo largo de este presente ejercicio esperamos seguir creciendo en las ventas de nuestros productos y servicios al exterior y como mínimo repetir las cifras de 2013, año en que según los datos de los que disponemos, las exportaciones de bienes de equipo han experimentado un avance del

“Creemos que 2014 será un año de transición en la economía nacional y que 2015 será el año de la recuperación real”

“El empleo es el aspecto más difícil de mejorar en nuestro sector, debido a la alta cualificación tecnológica de nuestros trabajadores”

9,4%. Esta mejora en las ventas al exterior se suma al 5% conseguido en 2012, año de crisis económica que no ha sido. Por su parte, las importaciones se recuperan del descenso del año anterior, consiguiendo más de un 5% de incremento. Ambas cifras conducen a un superávit exterior por primera vez en la historia, con una cobertura cercana al 101%.

Además, se confirma el éxito conseguido en la penetración en los exigentes mercados internacionales, a los que se dedica del orden del 75% de la facturación.

— Respecto al mercado nacional, hablan en su avance de que permanece débil. ¿Observan algún signo de recuperación o creen que seguirá débil en 2014?

— Efectivamente, hay signos de recuperación en el mercado nacional, pero creemos que 2014 será todavía un año de transición. Confiamos que 2015 será el año de la recuperación real.

— ¿Cómo se traduce esta debilidad en términos de empleo? ¿Esperan poder crear empleo neto en este ejercicio?

— El empleo es el aspecto más difícil de mejorar en nuestro sector debido a la alta cualificación tecnológica de la mayoría de nuestros trabajadores y, sin duda, el más importante. Este componente tecnológico, que requiere una sólida formación de los empleados, hace más lenta y difícil su incorporación. No obstante, esperamos que la situación se revierta a medio-largo plazo aunque sea lentamente.



FERNANDO MORENO

AL TIMÓN

Antonio Garcíapons es barcelonés pero lleva 18 años trabajando en Madrid. Después de treinta y nueve años de actividad como ingeniero industrial y directivo en los sectores de la automoción (Nissan / Motor Ibérica) y de los Bienes de Equipo, decidió orientar su futuro profesional hacia el área de la asesoría

de empresas y de la gestión de organismos asociativos empresariales. Fue director comercial de Alstom y tuvo como clientes aerolíneas de la talla de Rente, Feve, Adif, Metro Madrid, Metro Bcn y FGC. Desde 2011 dirige la Asociación Nacional de Fabricantes de Bienes de Equipo (Sercobe).

Es un gran amante del deporte, le gusta practicar tenis, pádel y running. También le interesa la lectura y la música. Pero al margen de su actividad profesional, Garcíapons aprovecha siempre que puede para regresar a la Ciudad Condal a ver a sus hijos, a su nieta, y el mar, que constituyen sus mayores pasiones.

— ¿Creen que la política de reformas estructurales acometida por el actual gobierno está dando sus frutos en cuanto a inversión productiva?

— La política de reformas acometidas por el Gobierno parece que, poco

a poco, está ayudando al incremento de la inversión productiva en nuestro sector, que está creciendo tanto en exportación como en importación de bienes de equipo.

De todas formas nuestro sector, como el resto de sectores industria-

— ¿Notan la reactivación del crédito de la que presumen las entidades financieras y el Ejecutivo?

— A nivel de la economía real de las empresas, sobre todo de las pymes, todavía es difícil obtener financiación atractiva para ellas. En este sentido, aún queda camino por recorrer.

— Actualmente, ¿hacia qué países se están dirigiendo las ventas de la industria española de bienes de equipo?

— Aunque la Unión Europea sigue siendo nuestro principal cliente, cada vez exportamos más a Iberoamérica, África, Asia y Oriente Próximo. Estos son los nuevos mercados y los mercados en crecimiento con los que estamos empezando a establecer relaciones comerciales.

— Los países emergentes como Brasil viven momentos de incertidumbre. ¿Está afectando esto a las ventas de bienes de equipo españoles? ¿Cómo evolucionan las ventas en estas economías?

— Aunque es verdad que algunos de estos países emergentes han visto un poco ralentizado su crecimiento, hecho que ha repercutido en las cifras de exportación de nuestras empresas, Brasil, así como la mayoría de estos países, sigue creciendo en nuestras cifras de comercio exterior.

— ¿Qué acciones de promoción comercial y otros proyectos tiene previstas Sercobe para este ejercicio?

— El equipo comercial de Sercobe desarrolla, de manera permanente, una intensa gestión comercial en las diversas áreas geográficas con las

“Aunque Europa es nuestro principal mercado, cada vez exportamos más a Iberoamérica, África, Asia y Oriente Próximo”

“Esperamos delegaciones de Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudí, Emiratos y Jordania, de sectores como infraestructuras del transporte y el tratamiento de agua”

que trabajamos: África Occidental y Subsahariana, países mediterráneos, Europa, África Oriental y Oriente Medio, Asia, Centroamérica y Sudamérica.

Estamos constantemente buscando oportunidades de negocio para nuestras empresas asociadas, en los distintos sectores que abarcan los bienes de equipo.

Además, tenemos prevista la celebración de varias “misiones inversas”, encuentros con delegaciones de otros países estratégicos para nuestras empresas a quienes invitamos a visitar y conocer de primera mano proyectos en funcionamiento en nuestro país. La primera de ellas será unas jornadas técnicas de infraestructuras del transporte y de tratamiento de agua para las delegaciones de Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudí, Emiratos Árabes Jordania. Esta misión inversa la realizaremos conjuntamente con Tecniberia en el mes de mayo.

Posteriormente está prevista la visita de una delegación de Perú interesada en aspectos relacionados con la energía y el tratamiento de residuos.