



El sector de los bienes de equipo se reivindica como el más exportador de la economía española. De cada diez euros que facturan sus empresas, ocho proceden de las ventas exteriores. La Asociación Nacional de Fabricantes de Bienes de Equipo (Sercobe) no se conforma con estos datos y está llevando a cabo una agenda de promoción internacional, especialmente en Lati-

noamérica, una región que, según su presidente, Antonio García Pons, tiene mucho recorrido aún para las empresas españolas. Para este ejecutivo, las reformas y los ajustes económicos eran necesarios, pero es momento de inyectar estímulos a la economía y reactivar el crédito. Especialmente para las pymes, que sin estos estímulos están, insiste, abocadas al cierre.

Antonio García Pons, presidente de Sercobe

“Los recortes son pan para hoy y hambre para mañana”

■ Esmeralda Gayán

—El sector de los bienes de equipo es el que más exporta. ¿Qué le hace tan internacional?

—Aunque es un sector que tiene poca visibilidad, es muy transversal, ya que participa a su vez en muchos sectores. No sólo en la industria, facilitándole maquinaria, sino también, por ejemplo, en el sector ferroviario o en la energía.

Además es un sector que genera un gran valor añadido. Sólo en 2011 las empresas de bienes de equipo facturaron 39.000 millones de euros, de los cuales 31.200 millones corresponden a la exportación. Eso nos permitió alcanzar un máximo histórico del 82,2% sobre el total del volumen de negocio del sector.

Gracias a este esfuerzo, hemos conseguido que esta industria represente el 15% del total de la exportación española, mitigando los efectos de una fuerte caída en el consumo interno, cifrada en un 10%.

—¿Qué previsiones manejan para 2012?

—En 2012 la cosa pinta complicada. Hace un par de meses pensábamos que este 1% se mantendría, pero probablemente no lo haga. Los últimos datos que tenemos del primer semestre de este año indican que estamos de nuevo en cifras negativas. No obstante, seguimos pensando que podemos mantener crecimiento positivo gracias al mercado exterior.

—¿Qué hace que sorteen mejor la crisis frente a otros sectores?

—Nosotros ni crecemos muy rápido cuando van bien las cosas, ni tampoco nos hundimos totalmente cuando van mal, porque tenemos bastante inercia. A eso hay que añadir nuestra escasa dependencia del mercado nacional.

—¿Qué opina de los ajustes que está llevando a cabo el Gobierno de Mariano Rajoy?

—Como empresario, creo que se han acometido algunas reformas que estaban pendientes y que andan en buena línea. Ahora bien, hay que acompañarlas de medidas de crecimiento. Es cierto que había que parar la hemorragia que sufríamos, pero ahora toca empezar a dar créditos a las empresas y ayudar al sector industrial. Las pymes necesitan apoyos a la inversión, a la innovación y a la internacionalización.

Los recortes son pan para hoy y hambre para mañana. O invertimos en innovación y tecnología, o muchas empresas desaparecerán y se seguirá destruyendo empleo. A esto se suma una política monetaria europea que no funciona como debería. El Banco Central Europeo debería ayudarnos a salir del agujero.

— Respecto a la reforma financiera, ¿hará fluir crédito?

—De momento, las medidas del sector financiero todavía no se notan. La mayoría de nuestras empresas nos



“La clase política tiene que entender que, o invertimos ahora en innovación y tecnología, o muchas empresas desaparecerán y se seguirá destruyendo empleo”

dicen que el crédito no fluye. Los créditos que se iban renovando simplemente para continuar la actividad están cortados, o a precios que no se pueden mantener.

Eso sin duda hace que las empresas se vean abocadas a reducir costes, incluidos los de personal. No obstante, el sector de bienes de equipo es uno de los que menos empleos ha destruido. En el año 2009 sufrimos una reducción de empleo del orden del 6%, en 2010 estuvimos en el 2,3% y en 2011 las bajas sólo subieron un 0,9%.

— Uno de los problemas de la industria española es su atomización. ¿Cómo puede solucionarse?

— Evidentemente las pequeñas y medianas empresas son el sustento de nuestro tejido industrial. El tama-

AL TIMÓN

Antonio García Pons es presidente de la Asociación Española de Fabricantes de Bienes de Equipo (SERCOBE). Después de 39 años de actividad como ingeniero industrial y directivo, tiene una amplia experiencia en los sectores de la automoción, tras

pasar por Nissan y Motor Ibérica. En el sector de los bienes de equipo ha ejercido varios puestos de responsabilidad en La Maquinista y en Alstom. En esta última fue director del proyecto de construcción de la fábrica que la

compañía posee en Barcelona. En la actualidad, García Pons dirige su carrera profesional hacia el área de la asesoría de empresas y de asociaciones empresariales. Ha sido miembro de la Junta Directiva de AENOR y Confemetal.

ño medio de nuestras pymes es excesivamente pequeño. Quizá lo necesario es que haya más políticas de I+D e internacionalización para este tipo de compañías.

En este sentido, las asociaciones intentamos suplir esta carencia, por ejemplo intentando buscar consorcios que puedan plantear necesidades comunes. Es más fácil para conseguir contratos internacionales. Nos hemos encontrado con alguna empresa en un país sudamericano

que no tiene posibilidades por su estructura de financiación, por la falta de músculo financiero.

—¿Les afecta el descalabro de la imagen país que está sufriendo España en el exterior?

—Nuestro país no está en la mejor situación como para presentarse en el exterior como un modelo en que se pueda confiar. Todo esto no ayuda para nada a la imagen de España en los países emergentes o que tie-

nen capacidad de inversión. Ahora se nos mira con recelo. Hasta que no haya un nivel de confianza que deje cada día de aparecer amenazas es un lastre muy pesado para el comercio exterior.

También es verdad que se están haciendo muchas gestiones a través del Ministerio de Exteriores para ayudar a las empresas a salir al exterior, poniendo en contacto a las empresas con las oficinas económicas y comerciales en el exterior. El nuevo concepto de diplomacia económica.

—¿Hacia qué países se dirigen las acciones de Sercobe?

—La Unión Europea sigue siendo el principal destino de las exportaciones españolas de bienes de equipo. Ahora bien, dado el estancamiento del viejo continente, estamos dedicando más esfuerzos hacia otras regiones como Latinoamérica, que ya supone el 26% de nuestras ventas.

Muchas empresas de Sercobe están aumentando su presencia en la región. Países como Chile o Brasil están viendo como sus economías siguen creciendo a buen ritmo y ofrecen muchas posibilidades para las empresas españolas. Esto se debe a su gran potencial en sectores como el de las infraestructuras, muy ligado a los bienes de equipo.

“De momento, las medidas del sector financiero todavía no se notan. La mayoría de nuestras empresas nos dicen que el crédito no fluye”

—¿Qué país recomendaría para un empresario español que esté pensando en hacer las Américas?

—Chile es uno de los más acogedores, dado que su administración está muy receptiva para la llegada de inversores españoles. Además, tiene un sector muy importante que es el minero, es el primer sector económico del país. La minería requiere además de maquinaria, mucha energía y mucha agua, con lo cual los bienes de equipo para crear y transportar energía y potabilizar agua son otros dos subsectores enormes.

Uruguay es un mercado pequeño, pero puede ser un hub importante para toda la región por las zonas francas y las facilidades que plantean al empresario que desea entrar en Latinoamérica.

—Respecto a Brasil, ¿es un mercado tan atractivo como lo pintan?

—Brasil es una economía que está en pleno apogeo. El país está preparándose para la llegada de grandes eventos deportivos, como los Juegos Olímpicos de Río de Janeiro en 2016 o el mundial de fútbol en 2014 y eso está atrayendo mucho dinero al país.

No obstante, el empresario español que se dirige a Brasil tiene que saber que es mucho más complicado entrar que en otros, no sólo por el idioma o la cultura, sino por la gran cantidad de trabas administrativas y barreras de entrada que presenta para el inversor extranjero.

De ahí que sea más sencillo, por ejemplo, implantarse en Uruguay y desde ahí abordar el mercado brasileño, que es lo que están haciendo muchas empresas españolas.

—¿Qué otras regiones despiertan el interés del sector?

—Oriente Próximo crece mucho, hay muchas oportunidades pero también es cierto que viene desde una cifra muy pequeña. Ahí el empresario español puede encontrar grandes oportunidades en sectores ligados a la electricidad, ferroviario, agua o renovables. Hay muchas opciones y nuestras empresas consiguen cada vez más contratos en la zona.