

LOS BIENES DE EQUIPO COMO COLUMNA VERTEBRAL DE LA INDUSTRIA UNA APROXIMACIÓN A LA EVOLUCIÓN INDUSTRIAL DESDE LA PERSPECTIVA ASOCIATIVA

JOSÉ IGNACIO PRADAS POVEDA (*)

Director de mercado interior. SERCOBE
Ingeniero Industrial del Estado en excedencia

En 1964 nació el Servicio Técnico y Comercial de los Constructores de Bienes de Equipo, más conocido como Sercobe, con la misión de estimular la fabricación de bienes de equipo en España dentro de la estructura administrativa del Sindicato Vertical. Este cincuentenario coincide con el hito de la aparición de Economía Industrial como publicación de referencia en el campo

de la política industrial y del sector industrial, de la energía, las tecnologías de la información y las comunicaciones, la ciencia y la innovación.

El artículo establece un paralelismo entre la evolución de Sercobe y la de la industria española en este último medio siglo, jalonando los principales hitos de la política industrial y las actuaciones estratégicas de esta asociación industrial, de referencia y emblemática de uno de los sectores estratégicos.

INDUSTRIALIZACIÓN DE ESPAÑA †

Tras un período económico definido por la autarquía tras la cruenta Guerra Civil, España no recupera su nivel económico hasta veinte años después del comienzo del conflicto bélico. El fracaso de ese sistema económico sólo fue superado por el plan de estabilización de 1957 concebido por la tecnocracia que asistía al régimen político autocrático. Sus nombres más carismáticos fueron Mariano Navarro Rubio y Alberto Ullastres como ministros de Hacienda y de

Comercio respectivamente, quienes pusieron en práctica las medidas apropiadas para iniciar una senda de crecimiento económico basado en la industrialización. Para este proyecto de país fueron precisos recursos externos (Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional) y un marco económico más liberal de política cambiaria y monetaria que sentó las bases para que el país iniciara una senda progresiva de desarrollo industrial. España contó, además, con dos fuentes importantes de entrada de capital: las divisas del turismo extranjero y las remesas de emigrantes.

La apuesta decidida por el sector secundario erigió a Gregorio López Bravo, ministro de Industria desde 1962, en el líder de todo un equipo de profesionales públicos de distintos ámbitos (abogados, economistas e ingenieros industriales) quienes diseñaron y pusieron en práctica el primer plan de desarrollo económico y social 1964-1967, cuya naturaleza era vinculante para el sector público e indicativo, para el sector privado.

Es en ese contexto en el que el Instituto Nacional de Industria (INI) asume un papel protagonista en el es-

fuerzo público de industrialización con la creación de una serie de empresas nacionales de cuyos sectores se toman los distintos acrónimos: siderurgia, petróleo, autocamiones, electricidad, fertilizantes, entre otros.

¿Y qué sucedía con el sector privado mientras tanto? La situación política abrió un resquicio con la promulgación de una ley de asociaciones en 1964 y a su amparo un grupo de empresarios decidió agruparse y plantear una acción colectiva que se plasmó en unos estatutos constitutivos del Servicio Técnico y Comercial de los Constructores de Bienes de Equipo el 25 de septiembre de ese año encuadrados en el marco del Sindicato Vertical, ámbito en el que tanto empresarios y trabajadores estaban conminados forzosa-mente a entablar un diálogo social de aplicación de normas laborales. El empleo del término constructor para referirse a fabricante es un galicismo, propio de la organización industrial en Francia y así se aplicaba a otros sectores industriales similares como las industrias naval y aeronáutica.

Los días 5 y 6 octubre de 1964 se celebraron las primeras jornadas técnicas con una gran afluencia de empresarios, inauguradas por el ministro secretario general del Movimiento (a la sazón José Solís), del presidente del Sindicato Nacional del Metal y del primer presidente de Sercobe (Gregorio Millán, quien estuvo hasta 1977), en la que se abordaron de forma exhaustiva los temas que preocupaban e interesaban a la industria española de bienes de equipo y a las empresas inversoras. Se incorporaron desde el primer momento la noción de cadena de valor al exponer la experiencia de las ingenierías y la importancia de su técnica en los bienes de equipos. Precio, calidad, plazos de entrega, problemas comerciales y arancelarios eran temas de las exposiciones de los industriales fundadores de Sercobe, a la par que los funcionarios de los ministerios de Industria y de Comercio explicaban las perspectivas de la industria de bienes de equipo y de sectores tractoras de demanda como los planes de energía y la construcción, y el comercio exterior.

La síntesis de la gestación de Sercobe permite apreciar que, desde ese primer momento, quedaron fijados los objetivos y las líneas estratégicas de actuación de la asociación con la vocación permanente del servicio a las empresas asociadas y al colectivo industrial de los bienes de equipo, del cual se erigió desde ese momento en referencia.

LA INDUSTRIA DE BIENES DE EQUIPO: COLUMNA VERTEBRAL DE LA INDUSTRIA CON SERCOBE EN EL CENTRO †

La progresión histórica de Sercobe transcurre paralela a la economía española y es parte de la propia historia económica del último medio siglo de España. La evolución de la estructura viaja de la mano de la coyuntura industrial. Los sucesivos planes de desarrollo económico y social impulsaron la industrialización

y el papel de Sercobe va a resultar determinante por su protagonismo: los bienes de equipo tienen por función la transformación de materias primas y productos semielaborados para la obtención de otros bienes para su consumo intermedio y final, y pueden ser para consumo o inversión. Constituyen, por consiguiente, la columna vertebral de la industria.

Para industrializar un país como la España de los 60 era necesario invertir en bienes de equipo y la oferta industrial española era limitada, incapaz de suministrar en la cantidad y con la calidad necesarias. Fue merced a instituciones como Sercobe que España logró convertirse en un país en vías de desarrollo en la década de los sesenta: para importar maquinaria la legislación establecía que no existiera ninguna opción de producción industrial nacional de bienes de equipo; en ese caso, la importación estaba sujeta a aranceles, los cuales era muy altos, tan altos que podían llegar a hacer poco atractivo el proyecto industrial. La forma en que se demostraba esta imposibilidad pasaba por un informe técnico del Sercobe. Es decir, para la concesión de una licencia de importación era preceptivo que los propios fabricantes declararan que no eran capaces de producir un equipo semejante. El reconocimiento de que una empresa no es capaz de diseñar, desarrollar y fabricar un determinado bien de equipo es equivalente para ella a admitir que no está preparada. Dado que los aranceles eran tan elevados, para los fabricantes españoles era posible utilizar ese margen para negociar con fabricantes extranjeros acuerdos de cesión de licencia por medio de los cuales ambas partes ganaban. Además, a nivel nacional en términos de política industrial se producía la ganancia de valor añadido para el PIB español.

La creación de polos de desarrollo a lo largo de la geografía española y los siguientes planes ayudaban a replicar las inversiones a la par que el país se industrializaba. El resultado era positivo en términos de competitividad porque los fabricantes españoles de bienes de equipo podían aplicar así economías de escala y reducciones de costes por curva de aprendizaje. Además de repercutir en la balanza comercial, propiciaba la práctica de fomentar la colaboración entre fabricantes extranjeros y españoles con el fin de proceder a formalizar un acuerdo de transferencia de tecnología consistente en otorgar una licencia de fabricación a partir de las patentes propiedad de empresas extranjeras. En muchos casos, sirvió para estimular la apertura de filiales extranjeras en España, creándose nuevos establecimientos industriales y facilitando a las multinacionales el acceso al mercado español.

La cooperación entre la administración española y Sercobe se encuadraba como parte del decreto 2343/73 del Ministerio de Industria y Comercio por el que se regulaba la transferencia de tecnología. Por orden ministerial de Industria se creaba un registro de tipología de contratos y se establecía que técnicos de Sercobe fueran responsables de asesorar a las empresas en la preparación adecuada de los con-

tratos para maximizar el rendimiento. La parte técnica de Sercobe dentro del departamento de mercado interior era responsable de defender al máximo los intereses de los fabricantes españoles acometiendo acciones no sólo defensivas, sino también ofensivas de promoción de competitividad.

LA TECNOLOGÍA, CLAVE DE LA COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL. APOYO A LA NORMALIZACIÓN Y SEGUIMIENTO DE LA REGLAMENTACIÓN †

Por la intensidad tecnológica alta y media-alta de la industria de bienes de equipo, la innovación tecnológica de las empresas asociadas se erige en una línea de actividad prioritaria. Así, Sercobe es protagonista con el apoyo prestado por su capital humano en el primer gobierno de la transición democrática cuyo ministro de Industria fue Carlos Pérez de Bricio nombró a Enrique Kaibel –director general entre 1967 y 1984 y luego presidente de Sercobe hasta 1994– director general de Promoción industrial y Tecnología con el mandato de poner en marcha el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) con fondos del Banco Mundial y cuya constitución tuvo lugar en 1977.

En la década de los 80 el proyecto económico del país se centraba en el ingreso en el Mercado Común Europeo y Sercobe vuelve a alinear sus fuerzas con las de la política industrial, centrada en la reconversión industrial y en el período transitorio otorgado para adaptarse al entorno competitivo de las Comunidades Europeas (CEE, CEEA y EURATOM). En 1986, coincidiendo con el ingreso de España, se crea la Asociación Española de Normalización (AENOR) –de la cual Sercobe es socio fundador y miembro de su comisión permanente–, como instrumento fundamental de funcionamiento del mercado común para el establecimiento de normas (voluntarias) y para la evaluación de conformidad de productos. En materia de normalización y certificación, tanto Sercobe como otras asociaciones empresariales venían desempeñando funciones de secretaría técnica de ciertos comités antes y así ha continuado hasta ahora como parte del compromiso industrial con este instrumento fundamental de preparación y perfeccionamiento del actual mercado interior. Las directivas comunitarias del denominado nuevo enfoque legislativo son la columna vertebral del mercado interior comunitario para garantizar la seguridad del funcionamiento de máquinas, equipos a presión, instalaciones eléctricas, equipos electrónicos y de telecomunicaciones, entre otros mercados industriales. El trabajo desarrollado por Sercobe y por los expertos de asociaciones sectoriales y de empresas en materia de normalización en los organismos europeos de normalización CEN, CENELEC y ETSI y a nivel internacional ISO e IEC es un pilar de su actividad de servicios a las empresas.

Ámbitos relacionados en los que Sercobe ha colaborado estrechamente con la administración y con las empresas son la promoción de calidad industrial

y la vigilancia de mercado. En el período que iba desde el ingreso de España en el Mercado Común hasta 1993, la mejora de la calidad industrial (ejemplificada en la implantación de sistemas de gestión de calidad ISO 9000) era una herramienta de promoción de competitividad. El correcto funcionamiento de los mercados de productos y servicios es una garantía para las empresas con establecimientos industriales en la Unión Europea, de ahí que las campañas de inspección de mercado por las que se toman muestras de productos y se comprueba su conformidad a reglamentos y normas de obligado cumplimiento sean una medida defensiva de competitividad industrial. Sercobe, de forma análoga a otras asociaciones industriales, ha colaborado de forma activa en este instrumento de política industrial, a pesar de su infradotación presupuestaria y ha formulado sugerencias de mejora en conjunción con las comunidades autónomas.

APOYO A LOS PROYECTOS DE I+D EMPRESARIAL †

La política industrial hasta 1992 viene marcada por la reconversión industrial, o lo que en términos técnicos se denominaba de ajuste estructural. Se trataba de redefinir la oferta productiva con nuevas curvas de producción, ajustando la dimensión productiva al nuevo escenario: obsoletos procesos productivos; sobrecapacidad; mayor competencia intracomunitaria; crecientes costes laborales y de energía; baja propensión exportadora, entre otros síntomas del análisis de competitividad.

La mayor parte de los recursos presupuestarios de ese período se dedicaron a programas de apoyo a los sectores en reconversión y fue sólo el fin de los períodos transitorios el momento en el que se inicia una apuesta decidida por la incorporación de forma sistemática de las actividades de I+D en la estrategia empresarial. Sólo la profunda crisis económica de 1993, que hace retroceder la economía española a niveles de 1986, es la que impide elevar la dotación presupuestaria. Empezando por los planes PATI y PAUTA para el fomento de la investigación y de la automatización industrial, y continuando con la actuación ATYCA seguido del programa PROFIT, Sercobe fue siempre una asociación activa en la diseminación de las convocatorias, en la promoción de la participación de las empresas asociadas con la presentación de propuestas de proyectos de I+D y defendiendo los intereses de la industria de bienes de equipo en su papel tractor. De hecho, el propio Sercobe acometió numerosos proyectos que contaron con financiación pública y contribuyeron a mejorar la competitividad industrial del sector.

Fue pionero en la gestión empresarial de la investigación y el desarrollo, empezando por el proyecto «Espejo I+D», germen del manual de gestión de I+D y autoevaluación de la situación tecnológica de las empresas. El esfuerzo cristalizó en el seno de AENOR (entidad de la cual Sercobe fue asociación fundadora

en 1986 y participa en su comisión permanente desde entonces) con la constitución del comité técnico de normalización CTN-166 Sistemas de gestión de I+D. Tal vez fue la convicción con que entidades como Sercobe abordaron la I+D como factor fundamental de competitividad industrial lo que llevó a que se iniciaron los trabajos de confección de normas en este campo y que, de forma progresiva, se han materializado en tres normas: sistemas de gestión, vigilancia tecnológica y transferencia de tecnología. En una primera etapa fueron normas de ámbito nacional como medio para estimular el sistema español de ciencia-tecnología-industria y elevar de forma sistemática el nivel de inversión en I+D de nuestro país, con un especial énfasis en la I+D empresarial. En el fondo se trataba no sólo de incrementar el número de empresas que realizaban I+D en España, sino de que la actividad empresarial de I+D resulte sistemática y no esporádica.

El paso natural siguiente era aprovechar al máximo el ventajoso sistema fiscal de apoyo a la I+D que España tenía y el Ministerio de Industria ofreció la posibilidad de realizar un caso piloto aplicado a la industria de bienes de equipo. El resultado de este ejercicio fue autorizar la utilización de informes motivados del Ministerio de Industria para acreditar los gastos en I+D (a partir de ese momento, se podría decir con mayor precisión que se trata de inversiones) y activar así un sistema eficaz y eficiente de operación de la fiscalidad sobre las actividades de I+D. Aunque utilizado de forma creciente, queda como asignatura pendiente el máximo aprovechamiento de este privilegiado instrumento por parte de la industria. Más recientemente, Sercobe apenas fue partícipe de la gestación de las primeras plataformas tecnológicas españolas, que datan de 2005 cuando surgen como espejo de las plataformas europeas. El VI Programa Marco define este instrumento como clave para articular y estructurar el denominado Espacio Europeo de Investigación y de la Innovación. No fue hasta 2008 que Sercobe empieza a integrarse en aquéllas que son de interés para la industria de bienes de equipo, asumiendo un papel más relevante de forma creciente.

LAS FÁBRICAS DEL FUTURO, LA FABRICACIÓN AVANZADA Y OTRAS TECNOLOGÍAS FACILITADORAS ESENCIALES †

Al amparo de la nueva política industrial comunitaria que emana de la crisis económica del segundo semestre de 2008 y de 2009, se apuesta decididamente por la reindustrialización de Europa y se otorga el papel clave de este impulso industrial a las tecnologías facilitadoras esenciales ("*key enabling technologies*" o KET, en inglés). El plan de recuperación de la Comisión Europea se fijó tres mercados básicos para lograr una recuperación económica sólida en la convicción de que es la industria la base sobre la que construir un crecimiento económico duradero y sostenible y el sector que aporta las tecnologías

necesarias para dar respuestas a los desafíos sociales: las fábricas del futuro; el coche verde o ecológico y la construcción energéticamente eficiente.

Fue el comienzo del renacimiento industrial y Sercobe estuvo en primera línea al ser miembro fundador de la asociación europea EFFRA en 2009, entidad responsable de representar los intereses de la industria manufacturera europea y negociar una hoja de ruta para diseñar las prioridades tecnológicas y dar las pautas de selección de tópicos a la Comisión Europea en el marco de la iniciativa de colaboración público-privada "Fábricas del futuro" (programa también conocido por sus siglas en inglés PPP FoF).

La identificación temprana de esos vectores de crecimiento es una tarea de inteligencia económica que Sercobe ha prestado a sus empresas asociadas en defensa de la competitividad de la industria española. Así, la estrategia española de implantación del vehículo eléctrico presentada en 2010 adolecía de debilidades estructurales asociadas a la limitada oferta disponible de vehículos y al reducido peso conferido a los fabricantes de equipos. Así, en 2011 Sercobe agrupó la iniciativa empresarial acompañada de universidades y de centros tecnológicos de referencia para constituir el clúster español de la infraestructura del vehículo eléctrico AEDIVE, entidad que es miembro colectivo de Sercobe y se ha consolidado como referencia del mercado de la movilidad eléctrica.

Un análisis semejante aplicado al sector eléctrico ha permitido extraer conclusiones similares para el impulso de las redes eléctricas inteligentes y la generación distribuida. En ambos casos, el instrumento utilizado para defender los intereses de los fabricantes españoles de bienes de equipo eléctricos ha sido la participación activa en plataformas de carácter tecnológico o asociativo.

MEDIO AMBIENTE INDUSTRIAL †

Las exigencias del nuevo marco legislativo que suponía para la industria manufacturera española representaban un desafío y así el ministerio de Industria puso en marcha el programa PITMA en 1992, en cuyo marco se financió el proyecto BRISA ejecutado por Sercobe: desarrollo y divulgación de una base de datos de legislación medioambiental a todos los niveles comunitaria, nacional y regional. Por medio de la recopilación de toda la jurisprudencia que afecta a la industria y de la realización del inventario de las patentes de las tecnologías disponibles, la industria española se podía posicionar competitivamente tras la finalización del período transitorio. El éxito del proyecto BRISA ejecutado por Sercobe se expandió internacionalmente a Méjico y Colombia, mejorando la imagen tecnológica de la oferta industrial en Latinoamérica y abriendo nuevos mercados a los bienes de equipo españoles.

La integración de la dimensión medioambiental por parte de los fabricantes de bienes de equipo se con-

vierte en un elemento inherente a su actividad desde las actividades de ingeniería y diseño, por no hablar de las propias operaciones de explotación y mantenimiento. Y Sercobe ha sido motor dinamizador de estas prácticas, consciente de su carácter ejemplar. El compromiso más evidente de la industria española de bienes de equipo con las reducciones de emisiones de gases de efecto invernadero se plasmó en el acuerdo voluntario entre el Ministerio de Medio Ambiente, los fabricantes y proveedores de equipos eléctricos que usan SF₆, representados por Sercobe, y las compañías de transporte y distribución de energía eléctrica, representadas por UNESA y REE, para la limitación de emisiones de hexafluoruro de azufre, firmado el 28 de marzo de 2008.

La concepción del ciclo de vida se ha extendido también desde la regulación a distintas fases, siendo la más destacada la de los residuos. Sercobe realiza seguimiento sistemático de los distintos reglamentos comunitarios de sustancias peligrosas y de residuos de equipos eléctricos y electrónicos, a la par que ha participado en la definición de los planes nacionales. También el reglamento REACH merece la atención parcial de la asociación como servicio a los fabricantes de bienes de equipo.

La huella de carbono como materialización del impacto medioambiental de cualquier producto, actividad u organización es otro vector de desarrollo competitivo que ha requerido una atención preferente por parte de Sercobe, el cual ha participado en las consultas de desarrollo reglamentario facilitando asistencia técnica a las empresas que deseen inscribirse en el registro y promoviendo una herramienta de autoevaluación y medida de dicha huella para los bienes de equipo bajo el proyecto WEB-CO2. El diseño ecológico o ecodiseño de los equipos que más influyen en las emisiones de gases de efecto invernadero a la atmósfera es un instrumento clave de la política industrial comunitaria al cual Sercobe realiza actividades de seguimiento sistemático en el último lustro: la capacidad de influir en el texto en defensa de los intereses de fabricantes españoles es el premio al esfuerzo de análisis de estudios preparatorios y argumentación técnica de definición de requisitos de eficiencia energética de equipos (tales como transformadores y motores eléctricos, calderas industriales, por mencionar sólo los más representativos).

La integración de los componentes medioambientales en la política industrial comunitaria se ha plasmado también en la incorporación de la economía circular como elemento del desarrollo sostenible a promover en la Unión Europea. Sercobe lo ha interiorizado en su estructura y así lo está transmitiendo a las empresas fabricantes españolas de bienes de equipo en un ejercicio conjunto con otras industrias, en el que se va a aguas arriba hacia las materias primas (con especial dedicación a las que son críticas para la independencia de la industria europea, como son las tierras raras) y aguas abajo hacia las fases de reutilización, refabricación y reciclaje.

DESINDUSTRIALIZACIÓN EN CONTRAPOSICIÓN A UNA CRECIENTE PROPENSIÓN EXPORTADORA †

La evolución de la industria española de bienes de equipo ha ido pareja a la evolución del conjunto de la industria manufacturera. Si los años 60 y la primera mitad de los 70 fueron los años de la industrialización de España (alcanzándose el pico de peso relativo de la industria respecto del PIB en 1975, cuando representaba el 41,7%), los años 80 y 90 son claramente un período de desindustrialización que alcanzan su colofón en la primera década del siglo XXI con el excesivo peso de la construcción (sector que en 2008 prácticamente llegó a alcanzar a la industria manufacturera con el 13% del PIB).

Esta aberración anómala de la estructura productiva de un país desarrollado como España ha provocado un desajuste brutal de la oferta productiva en términos de debilidad del crecimiento y de demostración de baja competitividad, reducido nivel tecnológico y rigidez en la respuesta a los cambios externos.

La industria, a diferencia de los servicios y de la construcción, está sujeta a la competencia internacional en economías abiertas como la española que es parte de un espacio de integración económica como la Unión Europea. Esta exposición a la entrada de productos extranjeros fue determinante en el proceso de desindustrialización del país. La aspiración sociopolítica de ingresar en el Mercado Común Europeo como meta que reflejara el lugar que la sociedad española merecía tener en el juego europeo tuvo como resultado una progresiva y continuada disminución del peso relativo de la industria respecto del PIB: 37,4 en 1980; 32,7% en 1986; 20,2% en 1995; y 15,9% en 2013.

Sin embargo, de estas ponderaciones relativas habría que descontar el sector energético, el cual no está sujeto a competencia internacional al ser una actividad regulada y cuyo peso económico relativo ha aumentado, señalando una de las líneas prioritarias de actuación de reforma estructural pendiente al inducir unos costes energéticos elevados (en términos comparativos, que es como debe realizarse el análisis), cuya gravedad se ha acentuado al influir de forma significativa en la pérdida de competitividad de la economía española y con un reflejo más dramático para los sectores industriales intensivos en consumo energético. Debe decirse que la baja inversión en I+D de forma continuada tiene como resultado una brecha tecnológica en la balanza comercial. Los indicadores de valor añadido expresados en términos de índices de valor unitario (IVU) para exportaciones e importaciones de bienes de equipo demuestran que la fabricación española ocupa niveles inferiores de calidad y tecnología frente a los líderes (europeos, pues las industrias de ingeniería y de fabricación de bienes de equipo son eminentemente de esta zona económica).

Sin embargo, la industria española ha demostrado una capacidad de resiliencia digna de elogio al su-

perar la presión de la competencia exterior acusando una pérdida de competitividad por distintos factores (como la inflación dual causada por los servicios; la oferta de menor calidad de servicios a empresas, o los más altos costes financieros hasta la desaparición de la peseta y la introducción del euro, entre otros) que compelió a las empresas a afrontar los mercados exteriores con empuje. La demostración más palpable del éxito internacional son los datos de comercio exterior y, más concretamente, de propensión exportadora. En el caso de la industria española de bienes de equipo, cuando se pone en marcha Sercobe en 1964 las exportaciones apenas representaban el 6% de la facturación de las empresas. De forma progresiva (y no sólo como respuesta esporádica y no sistemática a la caída coyuntural de la demanda interna), la propensión exportadora de la industria española de bienes de equipo no ha cesado de crecer: 11% en 1968; 21% en 1973; 38% en 1978; 48% en 1983; hasta los máximos actuales de 75% en 2013. La evolución de Sercobe en términos de estructura en ese tiempo fue de la mano de esta evolución, concentrando sus actividades de forma creciente en la promoción del negocio internacional.

PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE TECNOLOGÍA Y PROYECTOS ▼

La industria española tras la autarquía tenía que afrontar el desafío de incrementar las exportaciones más allá de cítricos y de vinos, productos para los cuales España tenía una ventaja comparativa. En el caso de bienes de equipo, en su condición bien de capital o de inversión, un factor clave en la toma de decisión en las empresas es la financiación. En el nuevo escenario de tenue liberalización económica que representaban los planes de desarrollo, la exportación se concebía como una salida natural, si bien su papel no era primario sino secundario: la aproximación a los mercados exteriores no era sistemática, sino que era el resultado de la búsqueda de mercados alternativos ante la caída de la demanda interna. En esas circunstancias, las empresas fabricantes de bienes de equipo no contaban con personal especializado para los mercados exteriores. Esta necesidad resultaba evidente, y tuvo que ser Sercobe quien ofreciera este servicio a los fabricantes españoles poco tiempo después de su creación. Fue en 1966 cuando se puso en marcha el departamento de exportación de Sercobe y sus funciones iniciales se circunscribían a la identificación de oportunidades de negocio, las cuales eran ofrecidas a las empresas asociadas. Al poco tiempo, la dirección de Sercobe apreció que este planteamiento era limitado y debía ampliarse hasta convertir este servicio en uno característico de la asociación. El departamento de exportación dio un paso más consistente en el desarrollo de las oportunidades de negocio y en caso de éxito la contratación, lo cual significaba la percepción de una comisión por parte de Sercobe. La complejidad del comercio exterior indujo rápidamente a la provisión de servicios de mayor valor añá-

dido, trabajando Sercobe «en nombre y representación de las empresas asociadas». El desarrollo de una oportunidad de negocio hasta su formalización como contrato internacional de suministro de bienes de equipo es una actividad que requiere unas cualificaciones especializadas que no se encontraban habitualmente en el mercado de trabajo español en los años sesenta y setenta. Entre ellas, la financiación es un factor diferencial clave para la obtención de contratos de bienes de equipo y Sercobe era capaz de negociar la financiación en las condiciones más ventajosas para comprador y suministrador.

Las fuentes de financiación de proyectos de la industria de bienes de equipo han crecido en complejidad al ir de la mano de la ingeniería: desde los proyectos llave en mano a la financiación estructurada pasando por distintos tipos de concesiones (BOO, BOT). En ese mismo sentido, el departamento de exportación de Sercobe ha trabajado con una variedad muy amplia de tipos de proyectos, en múltiples sectores. La modalidad principal de actuación en los mercados exteriores ha sido la promoción comercial directa, con un papel destacado a las misiones de estudio por medio de las cuales los técnicos de comercio exterior de Sercobe realizan viajes de prospección y desarrollo de mercado. A lo largo de los años han ocurrido ciertas variaciones como fueron las oficinas propias de representación en Venezuela (creada en 1978 hasta principios de los 80) y en los países de Europa central y oriental (Polonia y República Checa fueron las localizaciones elegidas) con dos objetivos de inversión bien diferenciados: sector privado y compañías públicas, respectivamente. Tradicionalmente Sercobe había resultado un instrumento útil para defender los intereses sectoriales de los exportadores españoles. La colaboración con ICEX resultó fundamental para poner en marcha estas oficinas de representación al facilitar los locales o centros de negocio dentro de las oficinas comerciales españolas durante diez años de funcionamiento de forma satisfactoria.

Sercobe es entidad colaboradora de la Secretaría de Estado de Comercio y en esa condición es capaz de ofrecer servicios de apoyo a la obtención de financiación pública (créditos en condiciones del consenso OCDE, financiación concesional como en su día fue el FAD, actual FIEM) y privada estructurada, además de conocer los mecanismos de acceso al seguro de crédito a la exportación (CESCE). Los planes sectoriales de ICEX han sido un marco estable de apoyo a la actividad de promoción de las exportaciones españolas de bienes de equipo, hasta hacer de estos productos la primera rúbrica exportadora de España: ligeramente por encima del 15% de las exportaciones totales de mercancías, por delante de los automóviles. El número de referencias internacionales en las que Sercobe ha participado en los 48 años de existencia del departamento de exportación asciende a más de 500 operaciones, ejecutadas en 74 países del mundo y por un importe en precios actuales de 3.600 millones de euros.

HACIA UN NUEVO MODELO PRODUCTIVO, HACIA UN NUEVO MODELO ASOCIATIVO EMPRESARIAL †

La industria de bienes de equipo es el ejemplo paradigmático que combina las dimensiones técnica y comercial en un contexto de competencia global. Es por ello que las estrategias de internacionalización de las empresas, incluyendo los aspectos tecnológicos –innovación abierta, I+D, transferencia de tecnología, fiscalidad, etc.– están en la base sobre la que deben pivotar los servicios a las empresas ofrecidos por las asociaciones empresariales. La atención que se presta desde las políticas de desarrollo regional (con importantes recursos presupuestarios, como FEDER en el caso de la UE) a las economías de aglomeración y el análisis de la geografía de la innovación son dos vectores de impulso de los denominados distritos industriales, sistemas productivos locales, o agrupaciones de empresas innovadoras (denominación empleada en España para los *clusters*) que no pueden ignorar las asociaciones empresariales sectoriales al combinar la noción de cadena de valor con las interacciones de proximidad de los distintos agentes de la cadena. Son muchas las iniciativas europeas que están abordando la reindustrialización bajo este enfoque y España no puede ser ajena a esta tendencia. Las limitaciones de los enfoques regionales deben verse complementadas con la visión agregada (muy en particular, el seguimiento técnico de los reglamentos comunitarios y de la normalización internacionalización a nivel de ISO y de IEC para bienes de equipo mecánicos y eléctricos, respectivamente) que ofrecen las asociaciones empresariales de ámbito nacional con conexiones en Bruselas por medio de federaciones y en el resto de capitales europeas.

Los problemas de financiación que siguen afectando a las empresas españolas se ven acentuados en el caso de la industria y de sus necesidades de inversión en equipos, base de su competitividad presente y futura. Teniendo en cuenta que la inversión de la industria y de los operadores de infraestructuras de red en equipo es la facturación de la industria de bienes de equipo, resulta absolutamente fundamental para la industria española que vuelva a fluir el crédito bancario, a un coste razonable. El desarrollo de líneas de financiación con márgenes de intermediación más reducidos sería una línea de acción prioritaria a desarrollar.

La tendencia a la digitalización aplicada a la industria se denomina como la cuarta revolución industrial: Industria 4.0 y es un fenómeno imparable que debe extenderse desde el sector de las telecomunicaciones al conjunto de actividades industriales, pero también a otros entornos económicos como la logística. La integración masiva de las tecnologías de la información y las comunicaciones y de la electrónica industrial (en forma de sensores e instrumentos de control) en la industria de bienes de equipo es el verdadero desafío que afronta nuestra industria: no sólo incrementará el valor añadido de los bienes de equipo, sino que hará posible que su funcionamiento sea más respetuoso con el medio ambiente, al permitir el control de operaciones y el mantenimiento de forma remota. La interope-

abilidad de sistemas se erige en un elemento clave de competitividad, pero sólo se puede garantizar si se realiza mediante normas internacionales y no con protocolos propietarios.

«Internet de las cosas» es una revolución interesante cuyas aplicaciones potenciales a los entornos industriales no han hecho más que vislumbrarse. El aprovechamiento sistemático de la ingente cantidad de datos («*big data*») que puede captarse en los procesos industriales (y comerciales, claves para aportar la información directa del mercado en orden a fabricar justo lo que se sabe que se va a vender) será otra fuente de oportunidades para las empresas industriales, reconfigurando la cadena de valor y alterando de forma radical los perfiles profesionales de los trabajadores de la industria manufacturera. Un Internet industrial combinado con esfuerzos de innovación sistemáticos ofrecerá beneficios económicos aún por determinar. Sin embargo, el marco regulatorio debe favorecer el desarrollo de los nuevos servicios (por ejemplo, las redes eléctricas inteligentes). Sercobe, al igual que otras asociaciones, debe interiorizar el nuevo escenario de la globalización y de aceleración del progreso técnico; debe formar parte de un compromiso social con la industrialización del país, dentro de un ejercicio responsable de impulso económico de este sector de actividad por su carácter de columna vertebral de la industria y de las infraestructuras de red.

CONCLUSIONES †

El futuro de Europa pasa por la reindustrialización. A nivel europeo, se encuentran sentadas las bases para acometer este desafío. Pero las condiciones marco deben favorecer el desarrollo industrial, que es distinto al que experimentan los servicios y la construcción, menos expuestos a la apertura de la competencia global. Y son justamente esas condiciones marco las que en la UE suelen fijar de forma mayoritaria los Estados miembros: es a ellos a los que corresponde apostar por la industria y aceptar como propio de la política económica que la industria represente el 20% del PIB en 2020. En términos de crecimiento, significa que cada año el valor añadido bruto industrial crezca por encima del 3% en los próximos seis años. El compromiso industrial como proyecto de país rendirá réditos en términos de empleo duradero, estable y de mayor valor añadido; las rentabilidades económica, financiera y social derivadas de ejercicio de estas características compensarán los esfuerzos y pasan por facilitar el emprendimiento, profundizar en las reformas estructurales de los sectores regulados (finanzas, energía, transporte, telecomunicaciones, medio ambiente, agua) y crear los incentivos adecuados para que la educación y la ciencia aporten a la sociedad española las capacidades que demandan el entorno de competencia global.

(*) Las opiniones vertidas en el artículo son responsabilidad exclusiva del autor y no tienen por qué coincidir con las de la institución en la que el autor trabaja.

