

BIENES DE EQUIPO: LA NECESIDAD DE AMPLIOS MERCADOS

Mariano CASADO GONZALEZ

LOS mercados y los avances científicos han marcado el desarrollo de los dos últimos siglos, sobre todo a partir de los primeros síntomas de la revolución industrial. En concreto, la magnitud del mercado y su grado de cercanía han sido elementos clave para el desarrollo del sector de bienes de equipo en muchos países.

En Estados Unidos, en 1890, cuando la exportación era aún un término desconocido, los amplios mercados domésticos se convirtieron en el factor clave de su desarrollo. En este contexto, incluso fue necesario controlar los procesos de concentración interna, mediante la Ley Sherman antitrust, a fin de poner límites a las tres organizaciones empresariales que emergían con gran rapidez en una federación de estados con tan alta capacidad de demanda interna. De esta manera, se constituyen las grandes compañías de bienes de equipo, que, junto con las del textil, el ferroviario y el siderúrgico, serán las primeras en transformar las estructuras económicas y sociales.

Otros países como Inglaterra, Luxemburgo o Francia, con un mercado doméstico más limitado, procedían a ampliar éste mediante el recurso a las colonias y a la política arancelaria. Alemania, que practicaba la cartelización a través de repartos del mercado por parte de las asociaciones empresariales, consiguió desarrollar una industria capaz de mantener de forma estable cuotas en el exterior. Sin embargo, el embrión de las industrias citadas radicó siempre en el mercado doméstico, ofreciéndose a éstas un fuerte apoyo financiero a través de la banca industrial y la investigación.

España retrasó su revolución industrial, y las primeras industrias de equipamiento se remontan a 1855, año en que se crea la Maquinista Terrestre y Marítima de Barcelona.

La creación de estas empresas está vinculada a la satisfacción de la demanda interna —dentro de un mercado todavía cerrado— y fundamentalmente a ciertos agregados como el gasto y la inversión pública. Estas compañías, sin embargo, se constituyen con un gran retraso con respecto a los líderes mundiales (el estado de la técnica, en estos sectores, era ya conocido) y centradas en un mercado autárquico y estrecho. La transferencia tecnológica no era asimilada y mejorada, sino que la aceleración innovadora nacional era más lenta que la de las fuentes, lo que originaba una dependencia continuada. Se acentúa así la restricción de mercado, que se limita exclusivamente al interno, y un desarrollo

exclusivo de actividades productivas dirigidas al aprovechamiento del factor trabajo. No existía una estrategia estable de largo plazo; no se empleaban técnicas comerciales y tampoco se investigaba.

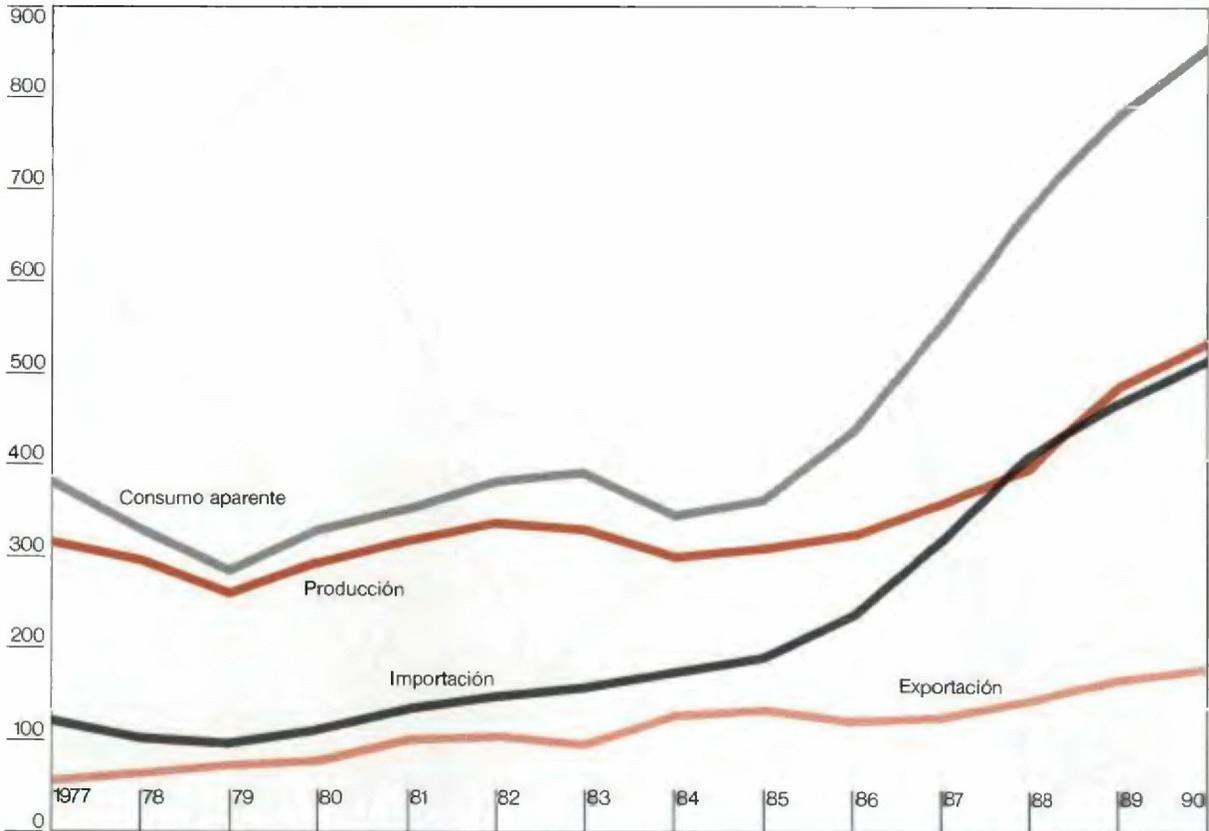
Sobre esta hipótesis de dominio de mercados y de su tamaño, no sobreviniendo un cambio de actitudes empresariales que superase los límites del reducido mercado doméstico, el sector de bienes de equipo condiciona su existencia a la dotación de planes de equipamiento nacional, entre los cuales destacan los de la generación y distribución eléctrica, la industria del ferrocarril, la industria petroquímica, la cementera y la siderúrgica, con un predominio fuerte de los sectores de equipamiento pesado. La implantación de otras industrias, como el papel o el textil, da lugar a pequeñas industrias oferentes de bienes de equipo de origen privado. Finalmente, la fabricación de convertidores, laminadores y otros equipos para la industria siderúrgica, la implantación de empresas del automóvil y la expansión de la industria de electrodomésticos originan un fuerte desarrollo de la máquina-herramienta, que se concentra en el País Vasco y es de gran importancia por tratarse de equipos para la ulterior fabricación de máquinas, lo que, en aquella época, marcaba el ritmo de desarrollo.

Así, las claves del reciente desarrollo de este sector en España hay que encontrarlas a partir de los años setenta, después de la firma del Acuerdo Preferencial con la CE, tras el cual nuestros derechos arancelarios sufren un segundo recorte en la Conferencia del GATT.

En el año 1973, antes de la primera crisis del petróleo, la demanda interna registró un fuerte impulso, al ampliarse capacidades en acero, industria naval, industria de la construcción y sector del automóvil. La industria del acero duplica su producción con respecto a los últimos tres años, incrementándose en más de un 50 por 100 las producciones de los sectores naval y de automoción. Incrementos notables de la producción también se registran en las industrias cementeras (un 52 por 100 en el período 1968-73) y en la industria del refino (un 25 por 100).

Durante estos años, la exportación comenzó a alcanzar pequeñas cotas hasta entonces desconocidas, gracias a las ventajas en precios de los factores y a la experiencia acumulada al disfrutar de un mercado interno en expansión. La exportación se dirigía a países OCDE, con los que se mantenía una relación comercial de licenciarios y productores por menor coste. La crisis del petróleo de 1973-74 contrae las economías occidentales. Sin embargo, las exportaciones españolas en bienes de equipo no se reducen de manera drástica. Nuestro país todavía mantiene una ventaja suficiente en coste de factores, al tiempo que, en el mercado interno, se amplía la potencia instalada del parque eléctrico, tanto de origen hidráulico como térmico convencional, dando paso a la primera generación de centrales nucleares. Posteriormente, desde el año 1975 hasta la segunda crisis del petróleo de 1979-1980, la industria de bienes de equipo ignora la crisis

GRAFICO 1
PRINCIPALES MAGNITUDES DEL SECTOR DE BIENES DE EQUIPO
Valores
(En millones de pesetas constantes de 1974)



Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

exterior al captar en Occidente una cuota de exportación del 30 por 100 de la producción, por efecto del menor coste de la mano de obra. Este efecto coincide con una nueva reactivación de la demanda interna sectorial, producto de la nueva política energética: se pone en marcha la segunda generación de centrales nucleares y se procede a la conversión de centrales convencionales utilizando como energía primaria el carbón, a fin de restringir el uso de petróleo, que constituía una enorme carga sobre la balanza de pagos.

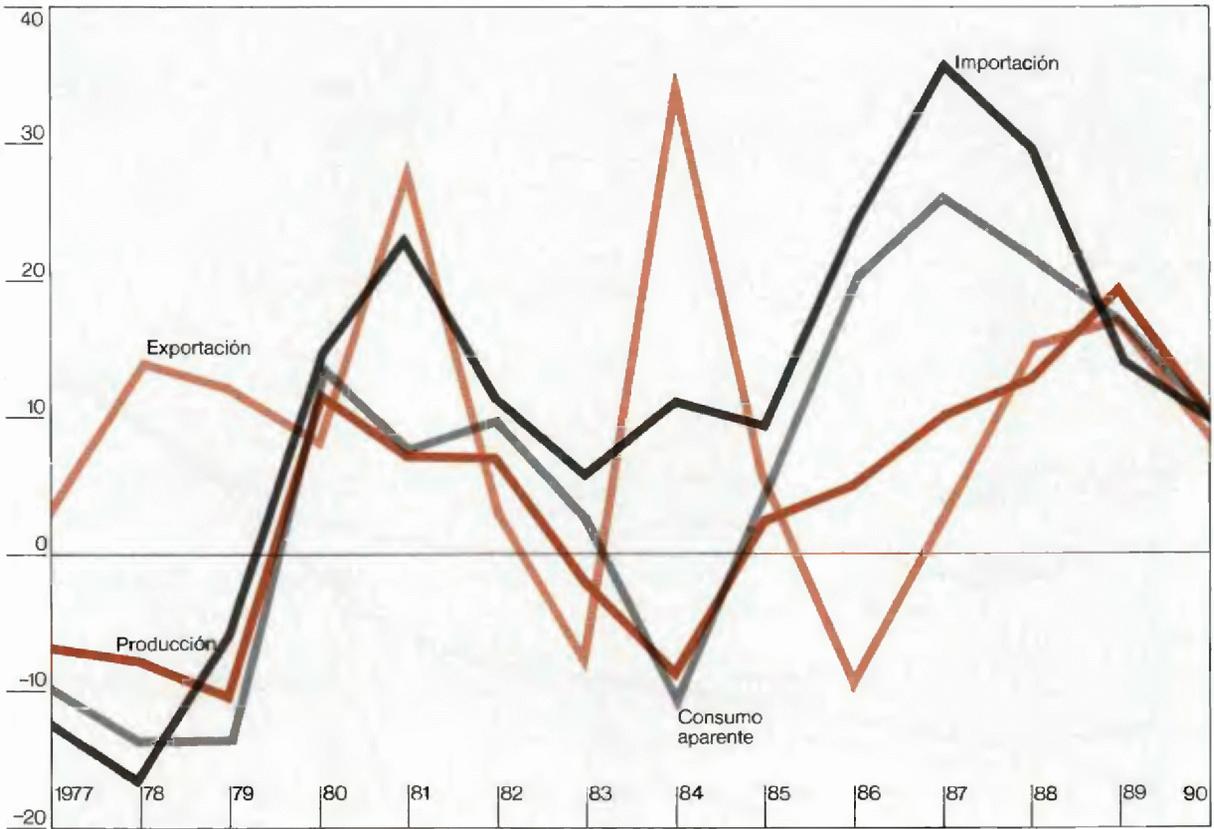
Paralelamente, la industria del automóvil mantiene su expansión, junto con la cementera, desciende la naval y se estanca la del acero. Hay que señalar que hasta mediados de la década España todavía no había repercutido los precios energéticos sobre las industrias, lo que haría más aguda la crisis a finales de la década.

Una falta de ubicación en mercados externos propició actuaciones macroeconómicas que permitieron, a corto

plazo, restablecer los niveles de competitividad exterior. Sin embargo, este efecto no fue más que transitorio, no siendo capitalizado por las industrias de equipamiento en términos de consolidación de mercados externos, retornando a sus posiciones iniciales poco competitivas. Las devaluaciones de 1976, 1977 y 1982 tuvieron efectos diferentes. Mientras que la devaluación de 1976 quedó rápidamente convalidada por la aceleración de los precios, las de 1977 y 1982 permitieron disfrutar de una ventaja en términos de tipo de cambio real por, al menos, dos años.

En relación con los aspectos más cualitativos, se había trabajado de contratista en el exterior y en gran parte del interior, y muestra de ello serían los altos pagos por *royalties* con cargo a licencias y patentes. Todo ello, lejos de contribuir a una mejora de la industria, habría influido, como un elemento más, en el deterioro de las variables básicas, sobre todo la inflación, y en la pérdida

GRAFICO 2
PRINCIPALES MAGNITUDES DEL SECTOR DE BIENES DE EQUIPO
Variación interanual
(En porcentaje)



Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

de los mercados nunca conquistados. Esto es así porque, al no ostentar la titularidad de la tecnología, solamente las ventajas comparativas en términos de costes de mano de obra en el sector de equipamiento animaban unas exportaciones que registraban tasas de crecimiento muy elevadas siempre que el ritmo de la actividad interna decaía. Se buscaba en el sector exterior un refugio o alternativa para la colocación de la producción nacional, lo que es síntoma de una falta de presencia estable en mercados externos.

Por si esto no fuera suficiente, el parón nuclear operado a partir del año 1982 también afectó a las expectativas de este colectivo empresarial, tanto en la vertiente industrial como en la de servicios de ingeniería, sector que se había generado a partir del PEN del año 1979, y que, a consecuencia de la moratoria, se encontró sobredimensionado. De nuevo, la capacidad tecnológica autóctona, cuya masa crítica era insuficiente, se pone a prueba en la búsqueda de mercados internacionales, sin conse-

guir aumentos estables de la cuota exterior, ya que la coyuntura mundial no era favorable.

La adhesión a la CE, en el año 1986, coincide con una etapa de reactivación de la economía mundial y de España. De esta manera, el mercado interno demandaba bienes de capital de acuerdo a los planes de reestructuración de la siderurgia integral, permaneciendo desaceleradas las inversiones energéticas, una vez culminadas las últimas centrales de carbón. Sin embargo, las industrias más dinámicas son las de bienes de equipo ligero —como la máquina-herramienta, la maquinaria textil y la naciente industria electrónica—, que comienzan a abrir mercados externos; en este caso, después de una recuperación y autoajuste.

Las tasas de variación de la exportación siempre han oscilado en reacción ante la evolución de la demanda interna, sobre todo en el año 1981 y 1989, en que se registran tasas importantes de desaceleración de la pro-

**PRINCIPALES MAGNITUDES DEL SECTOR DE BIENES DE EQUIPO
1977-1990**

(En millones de pesetas constantes de 1974)

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Producción	316.000	291.000	260.000	292.000	313.000	335.000	328.000
Porcentaje Var. interanual	(6,8)	(7,9)	(10,7)	12,3	7,2	7,0	(2,1)
Exportación	55.100	62.900	70.600	76.100	98.200	101.000	92.400
Porcentaje Var. interanual	3,0	14,2	12,2	7,8	29,0	2,9	(8,5)
Producción-exportación	260.900	228.100	189.400	215.900	214.800	234.000	235.600
Porcentaje Var. interanual	(8,6)	(12,6)	(17,0)	14,0	(0,5)	8,9	0,7
Importación	119.100	98.600	92.300	105.900	130.800	145.500	153.600
Porcentaje Var. interanual	(12,6)	(17,2)	(6,4)	14,7	23,5	11,2	5,6
Consumo aparente	380.000	326.700	281.700	321.800	345.600	379.500	389.200
Porcentaje Var. interanual	(9,9)	(14,0)	(13,8)	14,2	7,4	9,8	2,6
Índice deflación	(Base 1974 = 100)						
Global bienes de equipo	154,1	184,7	210,9	239,9	261,4	306,3	336,9
Con Base 1983	—	—	—	—	—	—	100,0
Porcentaje Var. interanual	25,5	19,9	14,2	13,8	9,0	17,2	10,0
IPC	—	—	—	—	—	—	100,0
Porcentaje Var. interanual	—	—	—	—	—	—	—
	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Producción	298.000	305.000	320.000	352.300	397.077	474.705	520.701
Porcentaje Var. interanual	(9,1)	2,3	4,9	10,1	12,7	19,5	9,7
Exportación	125.100	132.200	118.900	121.417	139.944	163.840	177.548
Porcentaje Var. interanual	35,4	5,7	(10,1)	2,1	15,3	17,1	8,4
Producción-exportación	172.900	172.800	201.100	230.883	257.133	310.865	343.153
Porcentaje Var. interanual	(26,6)	(0,1)	16,4	14,8	11,4	20,9	10,4
Importación	171.000	186.900	232.100	315.800	409.314	467.394	512.259
Porcentaje Var. interanual	11,3	9,3	24,2	36,1	29,6	14,2	9,6
Consumo aparente	343.900	359.700	433.200	546.683	666.447	778.259	855.412
Porcentaje Var. interanual	(11,6)	4,6	20,4	26,2	21,9	16,8	9,9
Índice deflación	(Base 1974 = 100)						
Global bienes de equipo	357,7	378,6	398,3	417,2	437,2	454,5	466,1
Con Base 1983	106,2	112,4	118,2	123,8	129,8	134,9	138,3
Porcentaje Var. interanual	6,2	5,8	5,2	4,7	4,8	4,0	2,6
IPC	110,3	120,0	130,5	137,4	144,0	153,8	164,1
Porcentaje Var. interanual	10,3	8,8	8,8	5,3	4,8	6,8	6,7

ducción y altas tasas de incremento de exportación. En este mismo período, la situación de las empresas de bienes de equipo eléctrico y ferroviario se encuentra muy deteriorada a escala patrimonial, lo que refleja la dependencia que estos sectores tenían de los mercados públicos o, al menos, domésticos.

En el año 1986, se produce una caída en la tasa de crecimiento de las exportaciones, pero paulatinamente se recuperará hasta converger con la tasa de crecimiento de la producción en el año 1989 (y 1990), en unas cotas de crecimiento del 17-20 por 100. Sin embargo, las tasas de crecimiento de la importación se mantienen desde el año 1983 a 1988 por encima de las de producción y

exportación, siendo particularmente importante la brecha registrada en 1987 y 1988, años en los que el crecimiento del PIB fue de 3,3 y 4,5; es decir, el período reciente de mayor crecimiento. De ahí la afirmación de que la industria en esta época se estaba equipando para poder competir.

En estos años de fuerte inversión, la industria nacional de bienes de equipo no fue capaz de suministrar los productos que, de forma selectiva y en amplios volúmenes, demandó la sociedad. Solamente algunos sectores, como el de la máquina-herramienta, lograron situarse en el exterior y competir en el interior después de transformar una industria tradicionalmente mecánica en una que incorporaba las nuevas tecnologías.

De seguirse las consignas emanadas de los empresarios y asociaciones del sector, la dependencia tradicional de la industria de bienes de equipo con respecto a los planes energéticos, ferroviarios y otros vinculados a la demanda interna hubiera podido distorsionar los objetivos racionales de estos planes, que evidentemente son los de mejorar la eficacia y precios del sistema eléctrico, y del sistema de transportes y telecomunicaciones. Deben evitarse planteamientos tangenciales que lleven a absurdos condicionamientos de prioridad a la cartera de pedidos o a la ocupación de las fábricas, y olviden el necesario análisis a medio o largo plazo.

La captura de mercados externos, fundamentalmente de los sectores de equipamiento pesado, hizo uso intensivo de un instrumento de ayuda de la Administración: el crédito FAD. De esta manera, se logró llegar a éstos financiando a largo plazo y subsidiando los tipos de interés mediante la correspondiente tasa de mezcla, que se correspondía con una subvención neta equivalente con cargo a los Presupuestos Generales del Estado.

Actualmente, las condiciones de competencia y el consenso OCDE restringirán notablemente la aplicación de este mecanismo a ciertos destinos.

La industria se ha acostumbrado a efectuar exportaciones en lugar de instalar capital en el extranjero, lo que comporta un efecto inmediato de cartera cesante, provocado por la ausencia de mecanismos de protección. Una vez más la industria deja al descubierto sus debilidades, al tiempo que los mecanismos de la competencia se perfeccionan a nivel global mundial.

Este perfeccionamiento de los mecanismos de la competencia, aplicable tanto a las industrias de bienes de equipo públicas como privadas, y que tiene su origen en la apertura y globalización de los mercados, debería modificar la estrategia de refugio en los mercados nacionales. Esto no resulta tarea fácil, e ineludiblemente lleva a alianzas y acuerdos con otros socios, tanto en España como en el extranjero.

Este hecho, que en algunos casos ya se ha dado, mejorará la posición competitiva de las empresas, y podrán aprovecharse los cambios operados en la demanda internacional, así como el movimiento y los puntos de inflexión de los mercados, a fin de poder tomar posiciones y liderar algunos segmentos de éstos.