

# La reinversión en equipamientos eléctricos



**GUILLELMO AMANN**  
PRESIDENTE DE LA ASAMBLEA  
GENERAL DE LA ASOCIACIÓN DE  
FABRICANTES DE BIENES DE EQUIPO  
ELÉCTRICO (AFBEL)

**E**l tejido industrial español se ha vertebrado históricamente en diversos sectores que cubrían un amplio espectro:

desde la siderurgia a la máquina herramienta y desde el producto de consumo al transformador de potencia. Las reconversiones industriales de los años ochenta y la evolución favorable de las competencias de I+D recondujeron el tejido industrial hasta la atractiva realidad (desde el punto de vista ingenuo) de los años previos a la crisis.

En 2007, España podía presumir de un variado caleidoscopio industrial de alto valor añadido, competitivo y moderno. Eran años de euforia en la inversión en medios productivos, en I+D, en adquisición de tecnología y en muchos casos, en expansión al exterior. La industria española tenía su espacio en el mundo. Cierro es que la alegría del mercado doméstico frenaba a algunos su salida a los difíciles mercados exteriores, pero la reputación de la industria española en general se libró de tópicos y se ganó el respeto de los mercados más exigentes. Al llegar la crisis, la práctica totalidad de los sectores industriales sufrieron brutales caídas en sus ventas, capacidades productivas,

empleo, inversión en I+D y, en definitiva, en su capacidad de evolución y hasta de supervivencia. El sector industrial de equipamientos eléctricos no se libró de esa realidad. Tras las brutales caídas sostenidas de negocio del período 2009-2012, el mercado no termina de repuntar y aunque las exportaciones sigan creciendo de forma mantenida, pero moderada, el mercado doméstico ha seguido cayendo y no ha permitido que las cifras globales de 2013 ni 2014 inviertan tendencia y sigan así en valores globales inferiores en un 45% a lo que eran en 2008.

El sector sigue sufriendo un desolador paisaje del mercado doméstico, un incierto escenario en mercados convencionales (países OCDE) y una inquietante volatilidad en los mercados emergentes. Ante tal perspectiva, las empresas industriales de equipamiento eléctrico han tenido que reinventarse para seguir vivas. Una reducción del volumen de negocio consolidada del 45% exige readaptar los procesos, adecuar las estructuras, minimizar costes y reducir inversiones.

Hay un dato singular en las cifras estadísticas que exige una reflexión más profunda: la evolución del empleo.

Aunque la facturación global en los últimos tres años ha sido alrededor de un 45% inferior a la de 2008, el empleo directo del sector ha caído solo un 15%; de los 14.862 puestos de trabajo directos ofrecidos en el dorado 2008, el sector ha tenido que prescindir lamentablemente de 2.267 trabajadores, hasta los 12.595 empleos directos que reflejan las estadísticas sectoriales al cierre de 2014. Esta significativa diferencia entre la caída del negocio y la destrucción de empleo conduce a dos preguntas inmediatas: ¿por qué no se han adaptado las plantillas de cada empresa del sector a la nueva realidad? y ¿cómo han conseguido sobrevivir con unos costos sociales porcentualmente más altos?

Las respuestas a estas preguntas las encontramos en la particular idiosincrasia de un sector con fuerte componente tecnológico que exige una alta cualificación del personal en la práctica totalidad de los distintos niveles de sus cadenas de valor. La formación de profesionales cualificados para el I+D, producción y marketing en este sector es costosa. Sus empresas prefieren adoptar políticas de contención de empleo a través de la moderación salarial,

acuerdos de empresa y ERE de suspensión o de reducción a proceder a despidos que comprometerían en gran medida su capacidad de despeque cuando las condiciones de mercado comienzan a soplar con viento favorable.

El sector en general y cada empresa en particular están haciendo un gran esfuerzo para mantener sus capacidades de generación de riqueza a través de su especializado capital humano.

El sacrificio realizado por empresarios, directivos y trabajadores del sector es importante; la práctica totalidad de las empresas han sobrevivido hasta ahora con pérdidas, sin incentivos y con sacrificio social, pero el sector necesita apoyo para mantenerse los previos dos o tres años que aún quedan de penurias. Necesita medidas que fomenten el consumo de bienes de equipo eléctrico. Planes Renove, incentivos a la eficiencia energética o al fomento de redes eléctricas inteligentes, por citar las medidas más obvias, ayudarían a soportar lo que aún está por venir para un sector tecnológico de alto valor añadido que no tiene nada que envidiar a sus competidores europeos y que constituye aún una fuerte urdimbre del tejido industrial español.

## CincoDías

Director: Jorge Rivera  
Adjunto al Director: José Antonio Vega  
Subdirector: Juan José Morcodo

Jefes de Contenidos: Fernando Sanz (Empresas), Nuño Rodrigo (Oligos),  
Nuria Saborral (Mercados y Finanzas), Raquel Díez Guillero (Economía),  
María Sanmartín (Opinión), Bernardo de Miguel (Europa),  
Rafaela Pérez (Diseño)

Director Gerente: José Luis Gómez Mosquera  
Operaciones: Loreto Moreno  
Marketing y Comunicación: Judith Urrilla  
Comercial: Alberto Alcantarilla