



Eduard Gisbert i Amat

Cofundador i director general de l'AMEC
(1969-2001)

LLIBRE VERD DE L'EXPORTACIÓ

Inici d'una història

Fa cinquanta anys, es va produir un fet valuós a favor de l'exportació i en concret del sector de «béns d'equip i transformats metal·lúrgics» que no va ser un altre que l'inici de la creació d'AMEC, Agrupació d'Exportadors Metal·lúrgics de Catalunya, fruit de la dinàmica, interès i capacitat de treball que es vivia a la Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona, presidida per Andrés Ribera Rovira; l'actuació de Manuel Quintero Núñez, delegat de Comerç de Catalunya, dependent del Ministeri de Comerç, i especialment la voluntat d'un grup significatiu d'empresaris del sector.

A aquests valors/elements que van emergir i van coincidir en un període de temps molt concret i, al seu torn, durant molts anys, no eren aliens a altres punts d'Espanya: País Basc, Madrid i València.

Sempre he pensat que no va ser una casualitat i sí més aviat una necessitat, Espanya i les seves empreses s'ofegaven, homes i dones volien i precisaven nous horitzons i no exclusivament físics. El país bullia i al món empresarial s'aixecaven veus demanant respostes a les seves demandes.

Les empreses constructores de béns d'equip i transformats metal·lúrgics, dia a dia van anar prenent un major pes en el PIB espanyol, si bé necessitaven seguir creixent. No obstant això, aquesta necessitat era difícil de quadrar, ja que el mercat nacional no donava més de si.

Davant aquesta realitat, l'exportació era una gran oportunitat. Alguns subsectors i diverses empreses individuals havien iniciat el camí amb més o menys fortuna, algunes de manera rellevant, i desitjaven i necessitaven seguir podent-ho fer, però també entenien i els preocupava que, molt a pesar seu, això no seria possible si no gaudien de mesures de foment i promoció similars a les que gaudien els seus competidors europeus.

Al seu torn, les divises eren imprescindibles en una Espanya on seguien creixent també les importacions i on la balança comercial era totalment negativa. Sense divises era impossible modernitzar el país.

Què va accelerar la història

L'encàrrec de la Cambra al director d'Estudis d'Economia Internacional José María Suris per a la confecció d'un projecte d'estatuts, que van ser presentats el 8 de juliol de 1968 davant el delegat regional de Comerç i que, posteriorment, van ser aprovats pel Ministeri de Comerç.

Al seu torn, el Ministeri de Comerç propicià i convocà, per al mes d'octubre d'aquell mateix 1968, l'organització d'una missió comercial espanyola, els components de la qual havien de ser fabricants exportadors de béns d'equip. Els inscrits foren majoritàriament fabricants de màquina eina. Visitaren Portugal, el Brasil, l'Argentina, el Perú, Colòmbia i Veneçuela.

La dirigí Alberto Pico, tècnic comercial de l'Estat, qui a partir d'aquesta experiència fou el valedor i més endavant coordinador de les agrupacions d'exportadors metal·lúrgics.

La coordinació de la representació catalana correspongué a la Cambra de Barcelona i en la persona de Francesc Sanuy, director de Promoció Exterior d'aquesta, i des de llavors un gran valedor de l'AMEC.

Per part catalana hi van assistir: Armando de la Hija, de l'empresa Hijo de Juan de la Hija; Eduardo Gisbert, de Guix SA; Javier Tarragona, de SA Tarragona, i Jorge de Molina, de Molina i Cia.

Per part de Biscaia hi van assistir tres representants i per part de Guipúscoa, quatre, un d'ells Alberto Aróstegui, tècnic de comerç exterior de la Cambra de Comerç de Guipúscoa.

Biscaia i Guipúscoa comptaven des de feina molt poc temps amb agrupació metal·lúrgica, la denominació de les quals era, respectivament, AGEX i AGUIMEX, si bé depenent de les cambres respectives.

Des de llavors, Alberto Aróstegui va ser una peça fonamental per a aquest i per a futurs projectes.

Els quatre representants catalans vam tornar amb el compromís personal de donar la major celeritat a la constitució i la posada en marxa de l'AMEC i de prosseguir i ampliar els contactes amb AGEX i AGUIMEX,

El mes de desembre celebràvem una primera trobada a Bilbao, el vi del brindis va ser un Viña Ardanza, de difícil oblit.

Constitució de l'AMEC

Concretament el 19 febrer de 1969 es constituïa l'AMEC, l'Associació d'Exportadors Metal·lúrgics de Catalunya, no sense abans haver sol·licitat al Govern civil l'autorització governamental corresponent. No va ser l'última ni la primera, eren temps de control i, per tant, de falta de llibertats.

L'Assemblea General Constituent es va celebrar al Palau de Congressos de la Fira Oficial de Mostres de Barcelona, davant d'un miler d'assistents, entre els quals hi devia haver les 350 empreses inscrites, tot un esdeveniment.

La Presidència l'ocupà Manuel Quintero, delegat de Comerç de Catalunya, i l'acompanya Andreu Ribera, president de la Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona.

En la segona Presidència hi figuraven tots els presidents de les diferents cambres de Catalunya.

El conegut i influent notari del Col·legi de Barcelona Gerardo Salvador Merino fou l'encarregat d'estendre acta i donar fe de l'assemblea.

El discurs del delegat Quintero fou solemne i una lloa a l'esforç dels industrials catalans i destacà aquells que ja exportaven i, per tant, la necessitat de seguir fent-ho i també en favor de l'AMEC, sobretot quan indicà, més o menys amb aquestes paraules, «que no vol comminar, ni obligar, però sí indicar que el seu desig és que es creï una agrupació forta, representativa i capaç perquè la seva veu arribi al Ministeri, i el Ministeri al seu torn s'impliqui donant resposta a les corresponents peticions, mitjançant la millora i modificació dels instruments necessaris que facin possible i facilitin l'exportació de la metal·lúrgica catalana».

Seguidament prengué la paraula el president de la Cambra, que plantejà la seva intervenció sobre la base de la seva confiança en la iniciativa privada i, amb paraules valentes, exposà la necessitat de preparar-nos per a una apertura més gran en honor d'una desitjada i futura integració al mercat comú.

A l'assemblea s'aprovà la primera Comissió Directiva i així mateix la primera Comissió Executiva, que fou presidida per Javier Tarragona, el vicepresident primer fou Jorge de Molina, el vicepresident segon fou Juan Vila Reyes, el secretari general fou Eduardo Gisbert, el tresorer fou Juan Soler i el comptador, Francisco Bernaldo.

Jo vaig deixar pràcticament a l'instant la Secretaria General, ja que vaig passar a dirigir l'Associació, i vaig ser substituït per Manuel Rucabado, que al seu torn formava part de la Comissió Directiva.

La decisió es va haver de prendre en hores: no podia arrencar l'AMEC sense tenir el seu director corresponent.

Des d'un principi, nosaltres preteníem que el nostre primer director general fos Francisco Sanuy, a la qual cosa Andreu Ribera no va accedir, malgrat les reiterades peticions.

El president de la Cambra tenia nous projectes de més alts vols per a Paco Sanuy, dels quals crec que no era aliè José María de Porcioles, el totpoderós alcalde de Barcelona.

Paco Sanuy no va ser el nostre director, però sí un valuós aliat i col·laborador. I no va deixar de ser-ho quan va ser nomenat conseller de Comerç al primer Govern de la Generalitat de Catalunya.

Arribar on vam arribar en tan curt període de temps no va ser fàcil. Van existir oposicions de gremis i d'altres interessos que, a poc a poc, es van anar solucionant, o bé aparquant, però alhora també va haver-hi actituds molt positives i constructives, un clar exemple va ser el d'Antonio P. Escura, president dels Serveis d'Exportació de Maquinària Tèxtil, que va facilitar la incorporació dels seus afiliats.

Arrenquem amb molts socis sense abonament de quota, i amb 530.000 pessetes, aportació extraordinària de la Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona i el Ministeri de Comerç. També una màquina d'escriure Hispano Olivetti i material d'oficina de l'antiga Operació M-2.

Domicili Social Anselmo Clau, 2, al mateix edifici de la Cambra.

AMEC, objectius i projectes

La millora i ampliació dels instruments de foment i la promoció, mitjançant activitats a l'exterior amb les indústries associades, amb el clar propòsit de millorar les exportacions de les empreses i del sector metal·lúrgic i assumir davant l'Administració la seva representació i la defensa dels seus interessos referent al comerç exterior.

Créixer i ordenar

Calia seguir creixent i transformar les inscripcions en socis, la qual cosa equivalia a establir unes quotes i procedir a periodificar els corresponents pagaments.

No creguin que va ser tasca fàcil, entusiasme existia, però a més d'una empresa li costava entendre que, si el país estava necessitat de divises i ells feien l'esforç d'exportar, l'Estat no subvencionés totalment les agrupacions.

Després de l'oficialització de les baixes, vam passar a tenir només 136 socis. Vam seguir treballant i a poc a poc vam aconseguir tancar l'any 1970 amb 306 socis.

Ordenar les empreses per sectors o subsectors era previ a la programació de les activitats de prospecció, organització de missions comercials i d'assistència a fires a l'estranger.

Al seu torn, s'havia de formar moltes empreses en la tasca d'exportar: administratives, condicions d'oferta, de cobrament, etcètera. El coneixement dels instruments de foment era important.

Es van organitzar els sectors, alhora que s'iniciaven les reunions per conèixer interessos, necessitats i experiència exportadora.

La resposta necessària a desenvolupar era molt superior a la capacitat de treball que teníem, a causa que els recursos humans i econòmics eren limitats i les necessitats i projectes molts.

Malgrat això, la voluntat de seguir endavant era clara i inequívoca, era qüestió de seguir avançant, i per això també comptàvem amb la col·laboració d'empresaris i del personal de comerç exterior de la Cambra de Barcelona.

L'Administració no creguin que disposava de majors recursos econòmics i humans; tenia al seu haver una Direcció General de Comerç Exterior i una comissària general de Fires, pensada per al comerç interior i que, pas a pas i sector a sector, volia volar cap a mercats forans.

Els recursos per a promocions eren limitats, però existien, tot era qüestió de negociar-los recolzant-se, això sí, en propostes coherents i prèviament treballades.

Promoció, s'organitzen les primeres activitats

Fires a l'exterior

Per aquell temps, en pràcticament la majoria de països, les fires que s'organitzaven eren internacionals i generals, i l'assistència era a través de pavellons de països. A Europa i per a determinats sectors, sí que se celebraven certàmens monogràfics.

Participació en fires i missions comercials 1969-1970

- Fira Internacional del Pacífic, Lima, Perú, Pavelló d'Espanya: setze empreses es van organitzar a la carrera. El conseller comercial a Perú i responsable de l'organització era Agustín Hidalgo de la Quintana, posteriorment secretari d'Estat de Comerç i més endavant president del CESCE, sempre atent a la nostra evolució.
- Fira Internacional de Bucarest, Romania, Pavelló d'Espanya: deu empreses.
- Fira Internacional de Poznan, Polònia, Pavelló d'Espanya: vuit empreses (curiosament la participació espanyola l'organitzava la vicesecretària d'Ordenació Econòmica, igual que la de Bucarest).

Tres missions comercials

- Maquinària per a cautxú i plàstic: Veneçuela, Mèxic i els Estats Units.
- Maquinària tèxtil: Veneçuela, el Brasil i l'Argentina.
- Genèrica: Suècia.

Llibre verd de l'exportació

Ens trobàvem en el moment decisiu per tal de traçar la ruta del nostre futur, havíem generat unes expectatives molt superiors a la nostra realitat, ésser o no ésser depenia de nosaltres mateixos.

Podíem iniciar el nostre camí a semblança dels gremis de l'època, amb més o menys excel·lència, o bé escapar del dia a dia i anar a totes.

El II Pla de Desenvolupament Econòmic i Social s'havia aprovat al febrer de 1969, el sector industrial no tenia pes i l'exportació, menys; existien manques més urgents al país. I el sector agrícola i ramader marcava el territori. A més, era evident que l'Organització Sindical seguia sent la llera representativa per excel·lència.

Necessitàvem, doncs, una drecera per marcar diferències i vàrem optar i acordar que havia d'elaborar-se una sèrie d'informes sobre què representàvem, on estàvem i què era vital i urgent solucionar per poder avançar amb promptitud en la millora de la nostra resposta com a industrials

exportadors. Aquests informes són el que internament anomenàvem *llibre verd de l'exportació*.

Després de dues reunions, amb debats intensos i interessants, de propostes obertes i potents, i també, naturalment, proteccionistes, la Comissió Directiva va acordar fer un pas endavant amb el compromís de treballar en l'elaboració dels estudis. En la presa de decisió el delegat de Comerç Manuel Quintero fou peça clau.

Ara faltava poder comptar amb la col·laboració de la Cambra de Barcelona, mitjançant l'aportació dels seus tècnics més qualificats i el finançament de la publicació. No va haver-hi problema.

Vàrem informar de la idea a les agrupacions amigues basques i de l'acord que havíem pres. Elles, encantades.

Seguidament, Manuel Quintero va informar el Ministeri de Comerç.

El Ministeri de Comerç, a sol·licitud de la Delegació de Comerç de Catalunya, va convocar una reunió a Madrid el mes d'abril, sota la Presidència del subsecretari de Comerç senyor José Joaquín Ysasi-Ysasmendi, per abordar el tema, i en concret hi van assistir:

- Les quatre agrupacions existents, AGEX, AGUIMEX, AMEC i AGREMCE (Regió Centre) en tràmits de constitució. També hi va assistir un representant de l'agrupació que més endavant coneixeríem com ARVET (València), en la persona de Pepe Martorell, el seu futur director, qui, amb el temps, va ser una peça clau per refermar el bon fer de les cinc agrupacions.
- Els delegats de Comerç de les cinc regions i destacats tècnics del mateix Ministeri. Pedro Solbes aleshores era subdelegat de Comerç a València i gran valedor de la creació d'ARVET.

El resultat va ser ràpid i positiu, es va acordar escometre el projecte i efectuar l'encàrrec oficialment a AMEC. Tots eren coneixedors que AMEC no estava sola.

El propòsit era reflectir amb amplitud la problemàtica de l'exportació del sector metal·lúrgic i formular solucions que propiciessin millorar la competitivitat de les empreses i les seves exportacions.

El llibre apareix a la fi de 1969 sota el títol *Pla d'acció expansiva de l'exportació metal·lúrgica* (les seves cobertes són verdes).

A primers de novembre es va celebrar la II Assemblea de l'AMEC. Javier Tarragona, com a president de l'associació, va viatjar a Madrid a mitjans d'octubre per tal d'efectuar el lliurament en mà al ministre Faustino García-Moncó. Cal consignar que aquest fou substituït per Enrique Fontana Codina el 29 d'octubre. Tarragona, després de celebrada l'assemblea, va haver de tornar a Madrid per efectuar el lliurament al nou ministre. Manuel Quintero fou nomenat l'any 1971 director general de Comerç Exterior.

Javier Tarragona, durant l'assemblea, va presentar el *Llibre verd* i va indicar que se sentia orgullós del treball efectuat, «doncs entén que era necessari que l'Administració sentís els suggeriments dels exportadors per equiparar les condicions d'aquí respecte de les que gaudien altres països particularment importants en l'exportació dels seus productes».

Contingut

Propòsit i programa del llibre

El llibre recull els motius i la història del recorregut fins a acordar la seva elaboració, així com els agents implicats fins a arribar a la seva publicació.

A més, era lògic que l'estudi fes confiança, no només a les agrupacions d'exportadors metal·lúrgics, sinó també a la mateixa Administració.

Destaca que l'exportació metal·lúrgica el 1968 representa gairebé el 25% de l'exportació total espanyola, amb una xifra superior als 26.000 milions de pessetes.

D'altra banda, la majoria dels seus sectors havien mostrat una capacitat singular de creixement en els últims anys.

Sobre la base d'aquest dinamisme era lògic que els representants de les exportacions de transformats metal·lúrgics, tant del sector públic com privat, volguessin fórmules d'urgència i amplitud, amb el desig de trobar solucions a les limitacions i problemes existents.

Per a això era imprescindible abordar l'estudi partint de la realitat de les nostres exportacions metal·lúrgiques i dels seus seixanta-quatre sectors. (Els associats d'AMEC majoritàriament operaven sota el capítol aranzelari 84.)

Estudiades les realitats, convenia veure quins eren els obstacles que s'oposaven a un major progrés. Aquests obstacles es van separar segons fossin d'estructura i de caràcter productiu, o de funcionament comercial, etcètera.

A continuació d'aquests problemes, es van examinar aquells que abordaven instruments i mitjans per propulsar les exportacions, com eren el finançament (banca oficial i privada, disponibilitats adequades), l'assegurança de crèdit (risc polític, comercial, reintegraments, nous tipus d'assegurança, etc.), la desgravació fiscal (procediment de liquidació), el tràfic de perfeccionament (importació temporal, *drawback*) i la promoció comercial (catàlegs sectorials, fira a l'exterior, missions d'estudi, etc.). Tot plegat, bàsic i imprescindible.

Segur que, en aquells temps, no va ser l'única demanda que va arribar al Govern espanyol, però, sense cap mena de dubte, el *Llibre verd* era un treball seriós, ampli, ben trobat i amb certesa ben apadrinat.

Sigui com sigui, moltes de les demandes van ser ateses en major o menor grau, per etapes, retallades, però finalment van veure la llum.

La seva posada en escena també va comptar amb el concurs d'una Administració més oberta, preparada i conscient de la diferència competitiva que existia aleshores respecte a altres països.

Paral·lelament, als empresaris exportadors del 68 se'ls va sumar, dia a dia, noves vocacions amb desitjos d'avançar, i tots ells conscients que s'iniciava una nova etapa en la qual l'Espanya autàrquica havia quedat enrere.

Tots aquests factors han fet possible que avui Espanya pugui comptar amb una potent indústria metal·lúrgica, exportadora i internacionalitzada.

En dos anys AMEC va passar pràcticament del no-res a transformar-se en un significatiu col·laborador, envers les seves empreses i per a la mateixa Administració. I, a la vegada, va seguir creixent i evolucionant, associacions sectorials nacionals, mercats asiàtics, I+D, però això forma part d'altres

peces de la història, si bé abans d'acabar em permetré deixar constància del que és avui, cinquanta anys després (2019).

Avui AMEC és l'Associació d'Empreses Industrials Internacionalitzades i treballa per tal que aquestes empreses competeixin en un mercat global, creant un marc que permeti millorar la seva competitivitat internacional de manera constant. Són més de 350, bàsicament, fabricants de béns d'equip, i gaudeixen d'una significativa presència representativa en fòrums nacionals i internacionals.

Un ecosistema d'empreses que comparteixen experiències, i millors pràctiques, a través del *networking* i la col·laboració, com a potent eina per a la presa de decisions i l'estalvi de temps i riscos. Tot això emmarcat en el projecte Visió 2020 a la recerca de seguir millorant dins d'un món global.

Aquest relat obeeix, sobretot, a la necessitat de poder destacar que també aquesta història ha estat possible gràcies als suports externs i desinteressats de què AMEC ha estat objecte al llarg dels anys.

Un d'ells va venir de la mà del bon amic Jacint Ros Hombravella, exactament el 1991.

Aquell any, Jacint Ros Hombravella va presentar el seu llibre *Catalunya: una economia decadent?*, que aborda, com a tema principal, la balança fiscal i, naturalment, parla de la balança global a l'exterior (interior de l'Estat més estranger) i indica: «Serà indefugible una acció de foment de les exportacions catalanes que en les seves quatre cinques són de productes industrials. Les actuacions de la Generalitat, de l'ICEX, de la Cambra de Comerç barcelonina i de l'AMEC han de ser enfortides.»

Si bé no queda aquí la incorporació d'AMEC al costat de tan importants institucions, quan més endavant diu: «Necessitem, com el pa, l'AMEC, Associació d'Empreses Exportadores Catalanes.»

Tot un detall de l'amic Ros al qual (com diu la seva dona, Pilar) no se li n'escapa ni una. Gràcies!

Referències bibliogràfiques

Plan de Acción Expansiva de la Exportación Metalúrgica

AMEC: 1969-1999: Apuntes de una vocación exterior

Catalunya: una economia decadent?