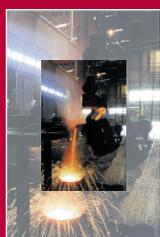


cuadernos de la federación

La industria de automoción

Informe de situación y propuestas sindicales



número 31 • noviembre 2006

Federación Minerometalúrgica

CC.OO.

Edita:

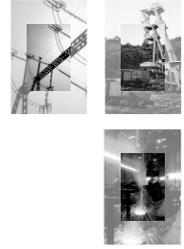
Federación Minerometalúrgica de CC.OO.
C/ Fernández de la Hoz, 12. 28010-Madrid
Tel: 91 319 19 44. Fax: 91 319 17 11
e-mail: comunicacion@fm.ccoo.es
www.minerometal.ccoo.es

Producción gráfica: Carmen de Hjes.

D. Legal: GU-25/98

© FM de CC.OO.

| | |
|--|-----|
| Presentación | 5 |
| Introducción | 7 |
| 1 | |
| El sector de automoción en el mundo | 15 |
| 1.1. Alianzas y procesos de concentración en la industria del motor | 24 |
| 1.2. La industria del motor, el combustible y el medio ambiente | 29 |
| 2 | |
| Situación del sector de automoción en América | 35 |
| 2.1. Situación de las empresas fabricantes de vehículos en EE.UU. | 38 |
| 2.2. Empresas fabricantes de componentes en Norteamérica | 45 |
| 3 | |
| El sector de automoción en Asia | 49 |
| 3.1. Situación de la industria japonesa | 50 |
| 3.2. El sector de automoción en China | 54 |
| 3.3. La industria en Corea del Sur | 58 |
| 4 | |
| Situación del sector de automoción en Europa | 61 |
| 4.1. Situación de las empresas fabricantes de vehículos en la UE | 69 |
| 4.2. Empresas fabricantes de piezas y componentes para automoción en la UE | 83 |
| 5 | |
| El sector de automoción en España | 85 |
| 5.1. Situación de los fabricantes de vehículos en España | 89 |
| 5.2. El sector de piezas y componentes en España | 106 |
| 6 | |
| Valoración sindical y propuestas de actuación | 117 |
| 6.1. Las mismas soluciones para distintos problemas | 120 |
| 6.2. Afrontar los déficits que rodean la evolución del sector... | 126 |
| 6.3. ...para recuperar la oportunidad perdida | 131 |
| 6.4. Voluntad de anticipación a los cambios, con la implicación de todos | 135 |
| 6.5. El papel de la FM de CC.OO. en los observatorio sectoriales | 139 |
| Conclusiones | 143 |



Presentación

Como en años anteriores, desde la Secretaría de Política Industrial de la Federación Minerometalúrgica de CC.OO. presentamos el informe del sector de automoción, con el que pretendemos no sólo esbozar un balance de la situación del sector, sino intentar anticipar expectativas del futuro a corto y medio plazo, para terminar con la presentación de propuestas sindicales de actuación ante los retos presentes y futuros a los que nos empuja la dinámica de esta industria.

Las líneas generales que definen la situación del sector de automoción en los últimos cuatro años se enmarcan en la debilidad de los países desarrollados y en la importante aportación de las economías emergentes a su desarrollo, tanto en producción de vehículos como en matriculaciones.

Continuará siendo la industria más innovadora, en la que la capacidad de producción se mantendrá en niveles medio-altos, acelerándose los desarrollos basados en la reducción de emisiones de CO₂ y las alternativas al cénit del petróleo.

El empleo mundial reflejará un crecimiento sostenido, de forma desigual entre las distintas regiones, continuando los desplazamientos de mano obra desde el sector de constructores al de los componentes para automoción. También continuarán manifestándose, de forma lenta y permanente, las decisiones de deslocalización, sobre todo de multinacionales de componentes.

Las expectativas financieras a medio plazo se caracterizan por el incremento de los precios de las materias primas (combustibles, acero, plásticos...) y la continuidad en el deterioro financiero del sector en Norteamérica (constructores y componentes). Esta situación provocará el que se incrementen los procesos de alianzas y concentraciones.

Este sector se configura como el mayor inversor en I+D de la industria europea. La actividad productora se ha mantenido inalterable durante esta década, con tendencia a la baja en la producción de turismos en el continente. Mientras que los crecimientos récord de matriculaciones obtenidos en España durante los últimos años se nutren de una escasa quinta parte de los vehículos producidos en el país.

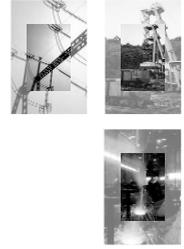
La floja demanda de países europeos provoca un saldo negativo en la actividad comercial española en los dos últimos años, afectando por primera vez a las exportaciones de vehículos. Y, después de dos años de estabilidad en el empleo, 2005/2006 reflejan una pérdida global del mismo.

Para la Federación Minerometalúrgica, aunque se mantienen las debilidades derivadas del contenido tecnológico, de las infraestructuras, la fiscalidad, la formación y la cualificación de la mano de obra, existen factores que permiten mantener las claves de la competitividad y evitar riesgos a medio plazo.

La presión competitiva continuará creciendo en segmentos tradicionales de la industria española, por lo que es preciso estimular la búsqueda de productos innovadores que mantengan bajos los costes de producción.

Para lo que se requiere un modelo de consenso a largo plazo que vincule objetivos de competencia con desarrollo del empleo de calidad; acercar la información y participación de las decisiones empresariales a los trabajadores, para evitar que sean ajenos a la evolución de la empresa y contar con los sindicatos a la hora de gestionar los cambios.

Al mismo tiempo, el nuevo contexto globalizador precisa compromisos de las instituciones europeas para crear instrumentos que incorporen nuevas prácticas en relaciones laborales a niveles nacionales, regionales y sectoriales.



Introducción

La economía mundial prolongó su fase expansiva en 2005, aunque reflejó una moderada desaceleración, liderada nuevamente por el mantenimiento de la fortaleza de la economía estadounidense y las economías emergentes de Asia. Por su parte, Japón mostró claros signos de recuperación (2,7%), mientras que la Unión Europea (1,8%) continuó con un perfil de crecimiento bajo, aunque con tendencia a la recuperación durante la segunda mitad del año.

La Unión Europea sufrió una cierta paralización institucional, motivada en gran medida por el rechazo de algunos países al proyecto constitucional europeo (Francia y Holanda), lo que abrió un periodo dominado por cierto desánimo y un creciente escepticismo.

En la UE-15 la disparidad de ritmos de crecimiento se acentuó durante el pasado año (1,3%), oscilando las tasas de variación interanual del PIB entre las superiores al 3% de Dinamarca, España, Grecia, Irlanda y Luxemburgo y las inferiores al 1% de Alemania, Italia y Portugal y que sólo fueron superadas por Francia y el Reino Unido.

Por su parte, el mercado laboral de la Unión Europea mejoró ligeramente a lo largo del año, lo que permitió reducir la tasa de paro en cuatro décimas, tras alcanzar un máximo del 9,1% en 2004.

COMERCIO Y PRODUCCIÓN MUNDIAL (tasas de variación interanual)

| Conceptos | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006(p) |
|---------------------------------------|-------------|------------|------------|------------|-------------|------------|------------|
| Producción | 4,8 | 2,6 | 3,1 | 4,1 | 5,3 | 4,8 | 4,9 |
| Países avanzados | 3,9 | 1,2 | 1,6 | 2,0 | 3,3 | 2,7 | 3,0 |
| Países en desarrollo | 6,1 | 4,4 | 5,1 | 6,7 | 7,6 | 7,2 | 6,9 |
| Comercio mundial | 12,1 | 0,3 | 3,4 | 5,4 | 10,4 | 7,3 | 8,0 |
| Inflación países avanzados | 2,2 | 2,1 | 1,5 | 1,8 | 2,1 | 2,3 | 2,3 |
| Inflación países en desarrollo | 7,1 | 6,6 | 5,8 | 5,8 | 5,7 | 5,4 | 5,4 |
| Tasa paro países desarrollados | 5,8 | 5,8 | 6,3 | 6,5 | 6,3 | 6,0 | 5,8 |
| EE.UU. | 4,1 | 4,7 | 5,8 | 6,0 | 5,5 | 5,1 | 4,9 |
| UE-25 | 8,6 | 8,4 | 8,7 | 8,9 | 9,0 | 9,0 | |
| Japón | 4,7 | 5,1 | 5,4 | 5,3 | 4,7 | 4,4 | 4,1 |

Fuente: FMI, *Perspectivas de la economía mundial*, abril de 2006.

Las previsiones del Gobierno español para 2005 se vieron superadas por la realidad en dos aspectos: un mayor ritmo de creación del empleo (3,1% frente al 2% previsto, aunque en su mayoría de carácter temporal) y una fuerte moderación de los costes laborales por trabajador (2,5% frente al 4,1% previsto). Ambas evoluciones las ha propiciado un crecimiento económico basado, en gran medida, en sectores intensivos en mano de obra (construcción y algunos servicios) y la llegada de mano de obra inmigrante, que ha continuado abaratando los costes laborales (2,5% frente al 3,3% del año anterior).

España experimentó un crecimiento anual medio de su PIB del 2,5% aproximadamente entre 2002 y 2005. Esta cifra posiciona al país por encima de la media europea, especialmente a partir de 2003, año durante el cual algunos países del entorno entraron en recesión económica. Entre las principales razones de este crecimiento destaca el fuerte dinamismo de la demanda interna, particularmente del consumo y de la inversión residencial, apoyándose en gran medida en la actividad inmobiliaria y en el fuerte endeudamiento del sector privado, alentado por las ventajosas condiciones crediticias. Se prevé que esta tendencia se consolide a lo largo de 2006.

En esta misma línea, el incremento que se viene produciendo de los tipos de interés (3% en julio pasado) puede tener un efecto nocivo para la situación financiera de los hogares y para la sostenibilidad del gasto público, viéndose agravado el primero de estos factores por los altos precios de la vivienda.

Asimismo, la pujanza de la demanda se reflejó en fuertes incrementos de las importaciones que, junto a la atonía de la vertiente exportadora, hizo situarse al déficit comercial en cotas históricamente elevadas. España es el país con el mayor déficit comercial de la zona euro y se espera que esta situación empeore durante los próximos cinco años. Déficit exterior que supone un endeudamiento cada vez mayor de la economía.

Detrás de esta tendencia se encuentran factores coyunturales como los precios del petróleo y el tipo de cambio del euro frente al dólar, pero también aspectos estructurales como la inflación y la evolución de los costes laborales unitarios.

CUADRO MACROECONÓMICO EN ESPAÑA (tasas de variación interanual)

| Conceptos | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|--|------|------|------|------|--------------------|
| PIB y agregados de la demanda | | | | | |
| Producto interior bruto | 3,5 | 2,7 | 3,0 | 3,1 | 3,5 |
| Formación bruta de capital fijo | 4,5 | 3,3 | 5,5 | 4,9 | 7,2 |
| Exportación de bienes y servicios | 4,0 | 1,8 | 3,6 | 3,3 | 1,0 |
| Importación de bienes y servicios | 4,2 | 3,9 | 6,0 | 9,3 | 7,1 |
| Demanda interna ⁽¹⁾ | 3,7 | 3,4 | 3,8 | 4,9 | 5,3 |
| Demanda externa ⁽¹⁾ | -0,2 | -0,7 | -0,8 | -1,8 | -1,9 |
| Precios y costes | | | | | |
| Deflactor del PIB | 4,2 | 4,4 | 4,0 | 4,1 | 4,4 |
| IPC | 3,6 | 3,5 | 3,0 | 3,0 | 3,4 |
| Costes laborales unitarios | - | - | 2,9 | 2,8 | 2,3 |
| Mercado de trabajo | | | | | |
| Variación del empleo | 4,1 | 3,0 | 4,0 | 3,9 | 4,8 ⁽²⁾ |
| Tasa de desempleo | 10,6 | 11,5 | 11,5 | 11,0 | 9,2 |
| Variación de la productividad | - | - | 0,4 | 0,5 | 0,3 |
| Sector exterior (en % del PIB) | | | | | |
| Saldo comercial (bienes y servicios) | -2,4 | -2,0 | -2,2 | -3,8 | -5,2 |
| Capacidad de financiación de la nación | -3,4 | -2,6 | -3,0 | -4,8 | -6,5 |

(1) Aportación al crecimiento.

(2) Cifra corregida del impacto del cambio metodológico introducido en la EPA en 2005

Fuente: INE y Ministerio de Economía y Hacienda.

Por último, cabe destacar que el deterioro progresivo y constante de la competitividad está influenciado además por otros aspectos como la escasa inversión en investigación y desarrollo, además de unos ratios de productividad comparativamente bajos.

A pesar del avance, se mantiene un significativo retraso respecto a los países de nuestro entorno en gasto de I+D (1%), la mitad de la media de la Unión Europea de los veinticinco y a gran distancia tanto de Estados Unidos como de Japón, o del objetivo del 3% fijado en la Estrategia de Lisboa.

La escasa inversión en nuevas tecnologías, el aún reducido, aunque creciente, nivel del gasto empresarial en I+D+i, el escaso peso de las exportaciones de alta tecnología, el déficit innovador de las pymes, junto con las carencias del sistema de transferencia de tecnología entre el sector público y el privado, se muestran como las principales debilidades del sistema español de I+D+i.

En este contexto, y teniendo en cuenta que el progreso tecnológico constituye un factor clave del crecimiento económico a largo plazo, porque incide decisivamente sobre la productividad, las políticas públicas de fomento de la innovación empresarial cobran todo su sentido, tanto las dirigidas a mejorar la rentabilidad privada de la inversión en I+D+i como las encaminadas a propiciar la transferencia de conocimiento del sistema público de I+D al tejido productivo.

Y desde el punto de vista educativo, como factor fundamental para el futuro desarrollo de la sociedad de la información y el conocimiento, España refleja unos índices muy deficientes. Su nivel de gasto en educación con respecto al PIB es de más de medio punto porcentual inferior a la media de los países de la OCDE y de casi un punto en comparación con países como Francia.

El proceso de crecimiento sostenido y diferencial respecto a los países de nuestro entorno, se ha basado en una intensa creación de empleo con incrementos de la población activa derivados de los flujos migratorios y, en menor medida, de la progresiva incorporación de la mujer al mercado de trabajo. Este dinamismo del empleo está muy asociado a la fortaleza creciente de sectores intensivos en mano de obra poco cualificada, como la construcción y los servicios -frente a la atonía de la producción industrial-, con porcentajes de empleo temporal muy superiores al promedio europeo y creciente segmentación.

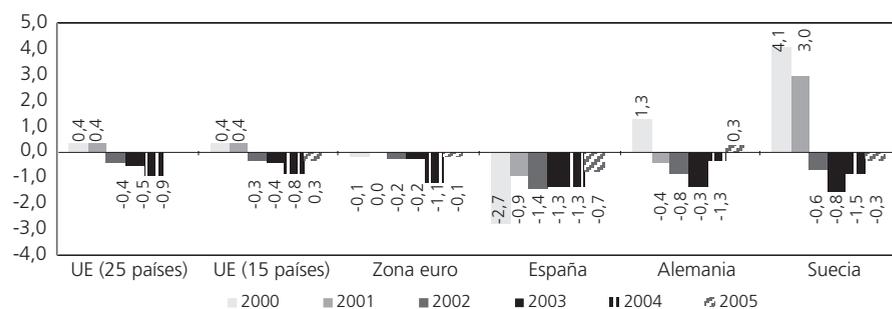
Lo que se traduce en una fuerte rebaja de la productividad por trabajador, que crece en 2005 a un escaso 0,3%. Nuevamente, esta rebaja se ex-

plica por el tipo de actividades en la que se basa el crecimiento económico: poco productivas e intensivas en mano de obra. A pesar del recorte de la productividad, y gracias a la fuerte moderación de los costes laborales (2,5%), la presión que estos costes ejercen sobre los precios, medida a través de los costes laborales por unidad de producto, es muy moderada.

El persistente crecimiento de los precios en España, muy por encima de la media de los países de la Unión Europea, tiene repercusiones muy negativas sobre la competitividad de los bienes y servicios españoles pero, además, está empeorando las condiciones de vida de las personas con menor renta, dificulta la negociación colectiva y encarece para la Seguridad Social el esfuerzo realizado para mejorar las pensiones mínimas, a la vez que difumina sus efectos para los beneficiarios. En definitiva, la gran fortaleza relativa de la demanda presenta una composición sesgada hacia el consumo y la inversión en construcción, apoyándose en crecientes niveles de endeudamiento de las empresas y las familias. De continuar sin respuesta, esta situación afectará negativamente la capacidad de crecimiento y el futuro del empleo.

Para CC.OO., los malos resultados obtenidos desde 2003 en materia de precios (2,6%, 3,2%, 3,7% y 3,9% en el primer semestre de 2006) dibujan un escenario suficientemente grave para provocar una reacción del Gobierno mucho más activa en la búsqueda de soluciones. El fuerte aumento en el precio de los productos energéticos no es motivo para permanecer pasivo ante el comportamiento de determinados sectores de actividad no justificados por esta causa, o la falta de compromiso con los objetivos comunes de los agentes que fijan los precios.

Evolución de los costes salariales unitarios por trabajador en la UE



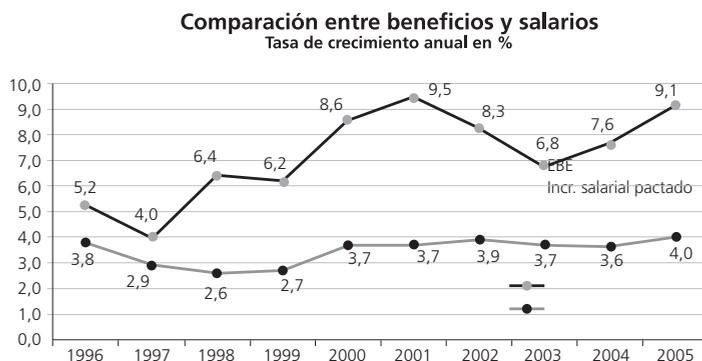
Fuente: Eurostat

Por este motivo ningún organismo ni analista del mercado de trabajo hacen hoy responsable a la evolución salarial de las presiones inflacionistas que padece la economía española. Su origen hay que buscarlo en otros motivos:

- El aumento del precio del crudo, pero también de un sistema productivo menos eficiente energéticamente (es decir, más consumidor de energía por unidad de producto) y un sistema de distribución de energía menos competitivo, más oligopolizado.
- Un crecimiento económico basado en sectores no sometidos (o poco presionados) por la competencia internacional y, por tanto, con posibilidades de fijar precios por encima de los de competencia (construcción, comercio y hostelería).
- Poca competencia en la distribución de productos básicos, como los alimentos.
- Usos y costumbres empresariales tendentes a revisar los precios en determinadas fechas sin correspondencia con las condiciones de mercado. A esta dinámica contribuyen negativamente las políticas de tarifas, tasas y precios públicos de las administraciones públicas, que se suelen revisar año tras año por encima del objetivo de inflación del Gobierno, provocando un efecto en cascada.

Al mismo tiempo, en 2005 se produce un importante aumento de los márgenes y de los beneficios empresariales:

- Aumenta la diferencia entre el ritmo de crecimiento de los precios y los costes laborales unitarios, lo cual es indicativo del aumento de los márgenes empresariales. Mientras que en 2004 la diferencia fue de 1,3 puntos porcentuales, en 2005 se eleva hasta los 2,2 puntos porcentuales, duplicando el crecimiento de los precios (4,4%) la tasa de incremento de estos costes.
- El excedente bruto empresarial crece a un ritmo del 9% en 2005, un porcentaje sólo comparable con el alcanzado en 2001, cuando la economía crecía al 3,5%, ahora lo hace al 3,4%. Los salarios negociados entonces crecieron un 3,7% frente al 4% registrado en 2005.
- Paralelamente, los precios crecieron de media un 3,6% en 2001 y un 3,4% en 2005. Es decir, mientras que en 2001 los salarios prácticamente no ganaron poder de compra, en 2005 la ganancia media es de seis décimas.



Fuente: Gabinete Técnico Confederación Sindical de CC.OO.

La continuidad en el crecimiento de la inflación, que mantiene el diferencial de 1,5 puntos con la UE y el consiguiente deterioro de la competitividad-precio y, además del nuevo aumento de los tipos de interés, está produciendo una desaceleración del consumo que se manifiesta a partir del segundo semestre de este año.

Por sectores, la industria continuó estancada en 2005, aunque su tasa de crecimiento se duplicó con respecto al año anterior (0,6%). Esta mejora permitió que, al menos, no se destruyera empleo, a diferencia de lo ocurrido en 2004, año en que la ocupación se redujo un 1%. El período 2001/2005 arroja un promedio acumulativo anual de un escaso 0,8%, constituyendo las ramas de la confección, automoción y calzado las que mantuvieron un comportamiento más negativo, donde la menor ocupación en las mismas supone más del 75% en el total de las ramas que recogieron pérdidas de empleo en este sector.

El crecimiento industrial es muy dependiente de la recuperación internacional, debido a la inexistencia de una industria autóctona independiente y a la conexión de una parte de su producción con la demanda externa. El bajo crecimiento de la actividad industrial y la ligera recuperación del empleo se traducen en el estancamiento de la productividad, que sólo creció un 0,2%. Mientras que en el año 2004 la productividad aumentó un 1,3% gracias a la destrucción del empleo en un 1%.

El aumento del precio del crudo le sienta bien al sector energético, que es el que más creció en 2005 (4,4%), después de la construcción. A pesar

de este importante incremento del valor añadido el empleo se redujo un 0,6%, lo que se suma a la ligera pérdida del año anterior. Esto provocó un importante aumento de la productividad (5,1%), la más alta de todos los sectores, aunque conseguida mediante un recorte del empleo.

Acudiendo a los resultados de las empresas que cotizan en Bolsa, se puede observar la evolución de los beneficios del sector energético. En 2005, el resultado después de impuestos de las *eléctricas* creció un 69% con respecto al año anterior y un 35,6% en las empresas del sector de *petróleo y la química*.

La actividad del sector de la construcción es la que más creció en 2005 (5,5%). Incluso su ritmo se aceleró en cuatro décimas con respecto al de 2004. Así, el *boom* de la construcción se mantuvo vigoroso y al alza en el pasado año.

Como resultado de la evolución de la actividad y el empleo, la productividad mostró una caída drástica del 2,7%, mientras que el año 2004 se reducía un 0,9%. Esto no significa que las cosas les hayan ido mal a las empresas de la construcción en la mejora de sus resultados, sino que, por el contrario, los beneficios de las constructoras están aumentando por dos motivos: porque el precio de la vivienda está creciendo mucho (10%) y porque el coste de la mano de obra se está moderando bastante (2,2%). Esto permite que los beneficios de las empresas del sector aumenten de manera muy importante, a pesar del recorte de la productividad.

El sector servicios creció a un vigoroso ritmo en 2005 (3,9%), tres décimas por encima del año 2004, constituyéndose en el tercer sector por tasa de crecimiento, tras energía y construcción. El empleo mantuvo su tasa de crecimiento en el 3,1% en 2005, lo que, gracias al aumento de la actividad, permitió un incremento de la productividad de tres décimas, pasando al 0,8% en este año.

La recesión continuó en el sector de la agricultura y pesca en 2005, año en que la actividad se redujo un 0,7%, mientras que en 2004 lo hacía en un 1,1%. A pesar de ello, las empresas agrícolas mejoraron sus resultados gracias a la moderación de los costes laborales (1,2%) que vino favorecida por la entrada de mano de obra inmigrante.

El empleo no creció, al igual que en 2004, aunque el empleo asalariado sí aumentó a un ritmo intenso (4,5%), lo que significa que se sigue produciendo un importante trasvase desde el empleo autónomo hacia el asalariado.



1. El sector de automoción en el mundo

Las expectativas más inmediatas para este sector tienen como principal referencia la aportación que las economías emergentes van a seguir realizando para impulsar su desarrollo, propiciado por el aumento del poder adquisitivo de los consumidores y el avance de sus economías.

En este sentido, el crecimiento de la producción de vehículos en las regiones en desarrollo mantuvo el incremento de la producción mundial de vehículos en casi un 3% de media anual en el período 2000/2005 y por encima del crecimiento económico mundial en los dos últimos años (5%). La producción de turismos reflejó medio punto menos de crecimiento.

Esta situación provoca una pérdida de cuota de producción para los productores tradicionales, Norteamérica y la Unión Europea, desde el año 2000 (1999 en el caso del Tratado de Libre Comercio norteamericano) como consecuencia de la escasa evolución de su actividad en estos últimos años. Cuota que es absorbida por el acelerado incremento en Asia/Pacífico (casi el 65% de la producción la absorben Japón -42%- y China -22%-), que arrebató en 2000 el liderazgo mundial de la producción de vehículos a la UE y un año antes superó a Norteamérica.

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|-------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| ASIA/PACÍFICO | 18.071 | 20.288 | 20.076 | 21.987 | 24.292 | 25.817 |
| EUROPA-25 | 18.508 | 18.474 | 18.147 | 17.973 | 18.331 | 18.177 |
| AMÉRICA DEL NORTE | 17.697 | 15.798 | 16.714 | 16.243 | 16.278 | 16.340 |
| AMÉRICA DEL SUR | 2.087 | 2.115 | 2.004 | 2.037 | 2.669 | 2.985 |
| EUROPA DEL ESTE | 1.354 | 1.402 | 1.319 | 1.494 | 1.744 | 1.547 |
| ÁFRICA | 329 | 393 | 378 | 396 | 423 | 522 |
| TOTAL | 41.216 | 39.826 | 41.358 | 41.696 | 44.554 | 46.009 |

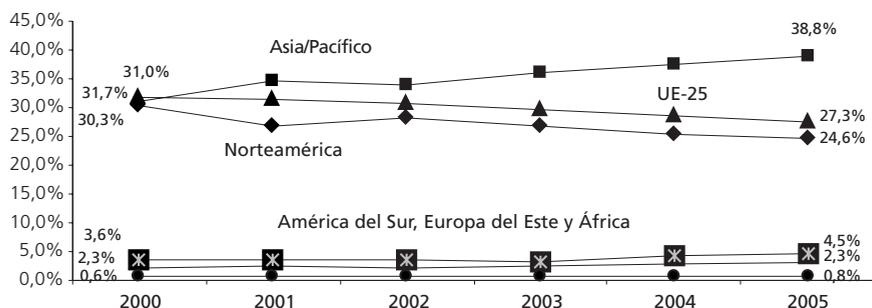
Fuente: Organización Internacional de los Constructores de Automóviles (OICA).

Un período tan amplio de pérdida de participación en la producción por parte de los dos grandes bloques automovilísticos, viene a reflejar la existencia de problemas estructurales que tienen como principal referencia la debilidad de la demanda y el exceso de capacidad de la industria automovilística mundial en el nuevo marco competitivo, caracterizado por la presión de la oferta del continente asiático.

En este período (2000/2005), la industria norteamericana ha reducido 5,7 puntos su cuota mundial de producción -casi siete desde el año 1999-, mientras que la europea le sigue a la zaga, con más de cuatro puntos de reducción de participación. Ese 10% de pérdida conjunta ha sido absorbida sobre todo por el continente asiático (9%) y en menor medida por América del Sur, acaparando China más del 50% del incremento del continente, mientras que Japón se ha mantenido, perdiendo en el mismo período un escaso 1%.

El reflejo de esta situación en los vehículos turismos resulta más negativo, si cabe, para las grandes regiones automovilísticas ya que la pérdida de participación de Norteamérica supera el 6% y la de la Unión Europea casi llega al 5%.

Evolución de la cuota mundial de producción por regiones



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de OICA.

Los resultados del año 2005 reflejan la tendencia que se viene manifestando desde 2000 por parte de la actividad de los distintos países. De esta forma, China mantiene un crecimiento medio en estos seis últimos años superior al 21% (14% en 2005) y Brasil al 11% (18% en 2005), seguidos de Corea de Sur, con casi el 5% en el mismo período (7% en 2005).

De los grandes productores tradicionales sólo se salva Francia, con el 2% de aumento en este período (-3% en 2005) y Japón, con el 1,5% (casi 3% en 2005), mientras que Alemania refleja una cierta estabilidad en el período mencionado (3,4% en 2005). El resto recoge reducciones de producción en general, destacando Italia, casi un 8% en los seis últimos años (9% en 2005) y el Reino Unido, con el 3% en el mismo período (13% en 2005), mientras que EE.UU. refleja más del 1% de reducción y España el 0,4% (casi un 9% en 2005).

PRODUCCIÓN MUNDIAL DE VEHÍCULOS EN LOS PRINCIPALES PAÍSES

| PAÍSES | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|---------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| EE.UU. | 12.799.857 | 11.424.689 | 12.279.582 | 12.087.068 | 11.960.354 | 11.946.653 |
| Japón | 10.144.347 | 9.777.191 | 10.257.315 | 10.286.318 | 10.511.518 | 10.799.659 |
| China | 2.069.069 | 2.888.629 | 3.286.804 | 4.443.686 | 5.070.527 | 5.770.688 |
| Alemania | 5.526.615 | 5.691.677 | 5.469.309 | 5.467.875 | 5.569.954 | 5.757.710 |
| Corea del Sur | 3.114.998 | 2.946.329 | 3.147.584 | 3.177.870 | 3.469.464 | 3.699.350 |
| Francia | 3.348.351 | 3.628.418 | 3.701.870 | 3.620.056 | 3.665.990 | 3.549.003 |
| España | 3.032.874 | 2.849.888 | 2.855.239 | 3.029.826 | 3.012.174 | 2.752.500 |
| Brasil | 1.489.476 | 1.817.116 | 1.791.539 | 1.827.791 | 2.137.227 | 2.528.300 |
| México | 1.934.927 | 1.841.008 | 1.804.670 | 1.575.447 | 1.577.159 | 1.670.403 |
| Reino Unido | 1.814.152 | 1.685.238 | 1.823.018 | 1.846.429 | 1.856.049 | 1.616.949 |
| Rusia | 1.205.581 | 1.250.682 | 1.219.750 | 1.278.792 | 1.386.127 | 1.351.199 |
| Italia | 1.738.315 | 1.579.696 | 1.427.081 | 1.321.631 | 1.141.944 | 1.038.352 |
| TOTAL | 58.374.162 | 56.304.925 | 58.994.318 | 60.663.225 | 64.496.220 | 66.465.408 |

Fuente: OICA

En este ámbito de crecimiento de los países emergentes en 2005, destacan los nuevos miembros de la UE-25, con el 27%, Tailandia (21%) y Sudáfrica (15%). Sin olvidar a la India que ha incrementado un 16% la producción media anual en los últimos cinco años y 23% en los últimos tres (8% en 2005).

Por compañías, destacan los crecimientos de la surcoreana Hyundai-Kia (12% en 2005 con respecto a 2004), con un 7% de incremento medio anual en el período 2000/2005; de Toyota-Daihatsu (7% en 2005) y Mazda (1%), con un 6% de media anual ambas. Las compañías japonesas reflejan aumentos del 40% en 2005 respecto al año 2000 y la coreana del 24%. Seguidos de Nissan (10% en 2005) y el grupo francés PSA Peugeot Citroën (con una reducción del 1% en 2005), con el 5% de media anual, pero un 33% para la japonesa en 2005, respecto a 2000, y el 17% para la francesa. Termi-

nando con Honda (6% en 2005), con un aumento medio anual del 4% en el mismo período y más del 37% en 2005 respecto al 2000.

Es decir, cuatro compañías japonesas se colocan entre las que han obtenido incrementos más destacados de la producción mundial de vehículos en los últimos seis años. Sólo la italiana Fiat (-4%) y DaimlerChrysler (-1%) han reflejado reducciones medias de producción en este período.

PRODUCCIÓN MUNDIAL POR COMPAÑÍAS (miles de unidades)

| COMPAÑÍAS* | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|-----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| General Motors | 7.582 | 8.421 | 8.133 | 7.583 | 8.733 | 8.707 | 8.996 | 9.098 |
| Toyota | 5.120 | 5.462 | 5.956 | 6.055 | 6.626 | 7.138 | 7.780 | 8.349 |
| Ford | 6.556 | 6.638 | 7.323 | 6.676 | 6.730 | 6.566 | 6.644 | 6.636 |
| Volkswagen | 4.809 | 4.784 | 5.107 | 5.109 | 5.017 | 5.024 | 5.095 | 5.211 |
| DaimlerChrysler | 4.512 | 4.828 | 4.667 | 3.621 | 4.078 | 4.232 | 4.629 | 4.808 |
| PSA | 2.247 | 2.515 | 2.879 | 2.518 | 2.642 | 3.310 | 3.405 | 3.375 |
| Honda | 2.328 | 2.425 | 2.505 | 2.559 | 2.719 | 2.923 | 3.237 | 3.436 |
| Nissan | 2.620 | 2.455 | 2.629 | 3.102 | 3.262 | 2.942 | 3.190 | 3.494 |
| Hyundai-Kia | 1.264 | 2.103 | 2.488 | 1.995 | 2.141 | 2.697 | 2.766 | 3.091 |
| Renault | 2.283 | 2.347 | 2.515 | 2.409 | 2.191 | 2.386 | 2.472 | 2.617 |
| Fiat | 2.696 | 2.631 | 2.641 | 2.409 | 2.191 | 2.078 | 2.120 | 2.038 |
| Suzuki-Maruti | 1.298 | 1.524 | 1.457 | 1.648 | 1.821 | 1.811 | 1.977 | 2.072 |
| Mitsubishi | 1.591 | 1.555 | 1.827 | 2.375 | 2.329 | 1.582 | 1.429 | 1.331 |
| Mazda | 971 | 967 | 926 | 786 | 703 | 1.153 | 1.275 | 1.288 |
| BMW | 1.209 | 1.147 | 835 | 957 | 1.045 | 1.119 | 1.250 | 1.323 |

Fuente OICA. * Se refleja el volumen total tras las fusiones de Chrysler-Daimler Benz y Renault-Dacia-Samsung; desde 2000 Volvo turismo se incorpora en Ford; y Kia en Hyundai; Toyota incorpora a Daihatsu; desde 2002, GM incorpora Daewoo, a partir de 2004 se crea la Sociedad GM-Daewoo.

Respecto a las matriculaciones, han crecido un media anual del 1,3% en el mismo período, incremento similar al que se ha producido en 2005 (1,5%). También debido a los buenos resultados de los mercados emergentes, ya que la aportación de los principales mercados mundiales ha sido casi nula: EE.UU. con un crecimiento cero de media en su mercado en los últimos seis años, lo mismo que el de la UE-25 y Japón (0,8%, 0% y 0,4% respectivamente en 2005). Frente a crecimientos medios anuales como los del 22% de China (9% en 2005) y otros más modestos, pero por encima de la media del mercado mundial, como los de Brasil (3,7%), aunque en 2005 ha visto reducir sus ventas interiores en un 3%.

Situación que también ha provocado la pérdida de cuota de participación por parte de los grandes mercados tradicionales: el mayor mercado del mundo, EE.UU., y la UE-15, han reducido casi un 3% cada uno su cuota en los últimos seis años (2,6%) y el 1% Japón, absorbiendo el mercado chino la mayor parte de estas pérdidas (6%). Entre estos cuatro mercados recogen más del 80% de las matriculaciones mundiales.

MATRICULACIONES DE VEHÍCULOS EN LOS PRINCIPALES MERCADOS (miles de unidades)

| PAÍSES | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| EE.UU | 17,812 | 17,472 | 17,139 | 16,967 | 17,299 | 17,444 |
| Japón | 5,963 | 5,906 | 5,792 | 5,828 | 5,853 | 5,852 |
| China | 2,087 | 2,363 | 3,246 | 4,677 | 5,285 | 5,762 |
| Alemania | 3,693 | 3,638 | 3,523 | 3,502 | 3,550 | 3,615 |
| Reino Unido | 2,520 | 2,772 | 2,886 | 2,943 | 2,957 | 2,825 |
| Francia | 2.611 | 2.751 | 2.606 | 2.441 | 2.474 | 2.548 |
| Italia | 2,645 | 2,634 | 2,540 | 2,461 | 2,483 | 2,453 |
| España | 1,717 | 1,751 | 1,637 | 1,717 | 1,891 | 1,959 |
| Brasil | 1,489 | 1,601 | 1,488 | 1,429 | 1,579 | 1,531 |
| Rusia | 1,198 | 1,270 | 1,189 | 1,189 | 1,332 | 1,401 |
| Corea del Sur | 1,442 | 1,468 | 1,653 | 1,349 | 1,129 | 1,188 |
| TOTAL | 53,012 | 52,906 | 53,065 | 54,020 | 55,479 | 56,311 |

Fuente: Memoria anual de la Asociación Nacional de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC) y elaboración propia.

En términos económicos, esta situación manifiesta una degradación que afecta a la rentabilidad mundial de las principales compañías del sector del automóvil, tanto en fabricantes de vehículos como en componentes, en el que 25 empresas de este sector quebraron durante el año 2005 y las expectativas no son nada halagüeñas para el futuro más inmediato.

De hecho, 21 de los 25 proveedores, medidos en función de la creación de valor total (capitalización bursátil) en 2004/2005, son asiáticos, mientras que 15 de los 25 proveedores que se encuentran en los últimos puestos de la escala son norteamericanos -que sigue liderando el mercado mundial de este sector-, de los que el 25% registraron en 2005 un deterioro significativo del rendimiento financiero.

La caída de la rentabilidad, en casi un 41% en los dos últimos años, deriva de la situación de los fabricantes norteamericanos que se encuentran en una posición de preocupante fragilidad, que cayó un 80% como conse-

cuencia de la política de descuentos desarrollada, un fuerte endeudamiento y una pérdida de penetración en un mercado que se mantiene estable. A pesar de todo, y descontando las consecuencias de la grave crisis que atraviesa la estadounidense General Motors, la industria del automóvil saldó el año 2005 con unos resultados muy favorables: el beneficio neto de las compañías de Asia, Europa y Norteamérica creció un 30%. Es más, los principales grupos fabricantes de vehículos han mejorado sus magnitudes macroeconómicas a nivel global en los últimos tres años, colocándose por encima del 4% de incremento anual medio de las ventas anuales de vehículos, casi un 2% la facturación y por encima del 10% los beneficios netos en el período 2003/2005. Mientras que el capital invertido ha aumentado en casi un 5% anual y el empleo un 2%.

La estructura financiera de los fabricantes japoneses es sólida, con un endeudamiento controlado gracias a la apreciación del yen frente al euro en los últimos cinco años (40%), lo que supone un instrumento casi imposible de superar mediante las ganancias de productividad de los constructores europeos¹. Toyota, BMW, Honda y PSA son las marcas que atravesaron el mejor momento durante el año 2005.

Los resultados de los fabricantes europeos superan a los norteamericanos pero son inferiores a los de los japoneses. Aunque la mejora de rendimiento que se viene produciendo en las marcas alemanas durante 2006 señalan un alza en los resultados durante este año. Han experimentado un incremento de las ventas de turismos y vehículos comerciales, tanto en unidades como en valor económico (5% de media anual desde el año 2003), generando, en su conjunto, un flujo de caja sobre el capital invertido superior en tres puntos a sus competidores norteamericanos, aunque medio punto por debajo de las marcas asiáticas. El empleo en estos grupos crece de forma escasa, no llegando al 1% anual de media.

Y el grupo de fabricantes de origen americano vienen sufriendo una reducción en su cifra de negocios de casi un 3% anual en estos tres años, mientras que sus márgenes operativos sobre ventas se sitúan por debajo de la media del mercado (-0,5%), incorporando una pérdida del 2% anual en empleo.

1 El valor de Toyota en el mercado es más del doble de la suma de DaimlerChrysler, General Motors y Ford, colocándose en la novena empresa más valiosa del mundo.

RESULTADOS ECONÓMICOS DE LOS PRINCIPALES FABRICANTES DE AUTOMÓVILES

| Compañías | Ventas (millones unidades) | | | Facturación (millones €) | | | Beneficio neto (millones €) | | |
|---------------------|-------------------------------|------|------|-----------------------------|---------|------|--------------------------------|--------|-------|
| | 2005 | 2004 | % | 2005 | 2004 | % | 2005 | 2004 | % |
| General Motors | 9,15 | 8,99 | 1,8 | 159.861 | 158.863 | -0,6 | -8.735 | 2.315 | |
| Daimler Chrysler | 4,85 | 4,71 | 3,0 | 149.726 | 142.059 | 5,5 | 2.846 | 2.466 | 15,4 |
| Toyota | 7,97 | 7,48 | 6,6 | 148.337 | 130.809 | 13,4 | 9.663 | 8.245 | 17,2 |
| Ford | 6,81 | 6,79 | 0,3 | 146.984 | 139.039 | 5,7 | 1.638 | 2.859 | -42,7 |
| Volkswagen | 5,19 | 5,14 | 1,0 | 95.628 | 88.963 | 7,5 | 1.120 | 716 | 56,4 |
| Nissan | 3,57 | 3,36 | 6,1 | 68.870 | 62.356 | 10,4 | 4.570 | 3.722 | 22,8 |
| Honda | 3,39 | 3,24 | 4,6 | 60.550 | 52.882 | 14,5 | 3.958 | 3.223 | 22,8 |
| PSA Peugeot Citroën | 3,39 | 3,37 | 0,6 | 56.267 | 55.297 | 1,8 | 1.029 | 1.186 | -13,2 |
| BMW | 1,32 | 1,20 | 10,0 | 46.656 | 44.335 | 5,2 | 2.239 | 2.242 | -0,1 |
| Fiat | 1,69 | 1,76 | -3,9 | 46.544 | 45.631 | 2,0 | 1.420 | -1.579 | |
| Renault | 2,50 | 2,49 | 0,4 | 41.338 | 40.715 | 1,5 | 3.367 | 3.618 | 6,9 |
| Hyundai Motor | 1,48 | 1,55 | -4,3 | 23.716 | 22.883 | 3,6 | 1.481 | 1.548 | -4,3 |

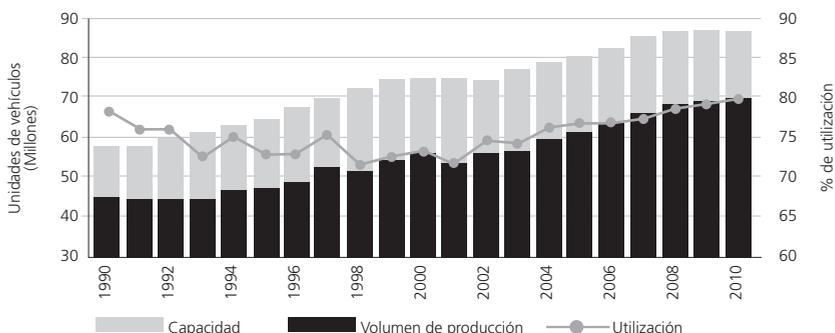
Fuente: Informes anuales de las compañías.

Las expectativas financieras para 2006 se enmarcan en los efectos del incremento de los precios de las materias primas, lo que supondrá un coste de 1.900 millones de euros a los fabricantes, además de la mala situación de los principales grupos de fabricación de componentes. A pesar de todo, la mayoría de las empresas de fabricación de vehículos están reflejando una mejora de sus resultados en el primer semestre de 2006, a excepción de las norteamericanas y las francesas.

En cuanto a la capacidad de producción, las empresas del sector a nivel mundial la utilizan en una media del 75%. Es decir, se producen casi 70 millones de vehículos con una capacidad para fabricar más de 90 millones. En este ámbito destaca la utilización de la capacidad por encima de la media en empresas como Toyota (111%), Honda, Nissan (97%), Chrysler (93%) y General Motors (87%).

El problema radica en que mercados como el europeo ha tocado techo, salvo el de Europa del Este que aún puede crecer un poco. Lo mismo le sucede al estadounidense, que se encuentra estancado y apenas evoluciona. Es una de las razones por las que los nuevos mercados emergentes (China, India...), ponen en serio peligro a la industria de automoción de los países más desarrollados.

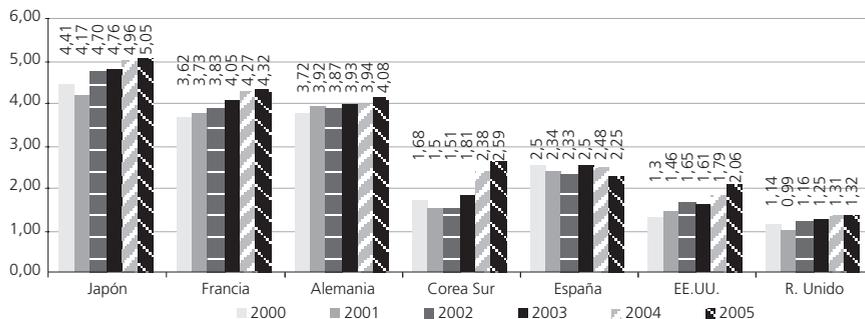
Evaluación de la capacidad instalada (1990-2010)



Fuente: Autofacts-Pwc Global Auto Industry.

En materia de exportaciones, Japón se sitúa como líder mundial (4,4 millones de turismos), dedicando el 45% de su producción a este objetivo, seguido de Francia (3,8 millones) y Alemania (3,8), que lo hacen en un 65% y 66% respectivamente, y después Corea del Sur (2,5 millones), con el 70% a la exportación, y que, en 2003, desbancó a España en turismos (1,7 millones) y en 2005 en el conjunto de los vehículos exportados, país que se situó en el quinto lugar pero destacando por ser el que mayor parte de su producción la realiza para la exportación (82%).

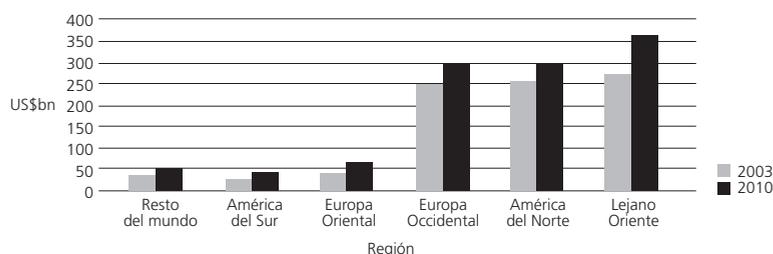
Principales países exportadores de vehículos (millones de unidades)



Fuente: Memoria anual de ANFAC.

El sector de componentes mantiene un peso superior al 2% en el total de las exportaciones mundiales, un 88% de cuyas ventas proceden de los países desarrollados, con una cuota de mercado del 3%. Los países en desarrollo tienen una cuota del 12% y exportan en torno al 85% de los componentes que fabrican a países en desarrollo.

Mercados mundiales del sector de componentes y previsión

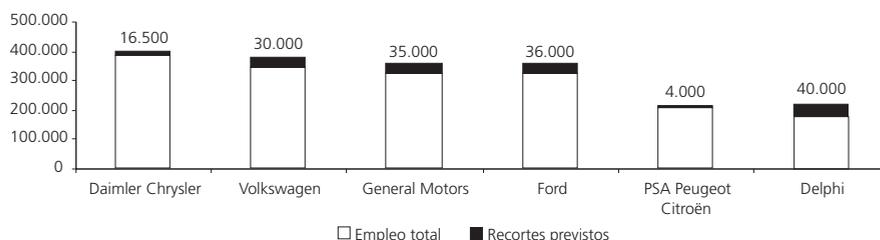


Fuente: OESA/Roland Berger Strategy Consultants 2004.

Respecto al empleo, la tendencia en los últimos años continúa señalando un crecimiento sostenido en la industria de componentes y una reducción en la de fabricantes de vehículos, debido a las fuertes ganancias de productividad de esta última como consecuencia de la robotización y el proceso de tecnificación en la producción, además de la permanente externalización de las fases más intensivas en trabajo, adoptando las fábricas de producción final el rol de simples ensambladoras.

Actualmente, el sector de automoción en su conjunto (fabricantes de vehículos y componentes) proporciona empleo directo a unos ocho millones de personas, lo cual representa el 5% del empleo total en la industria manufacturera mundial.

Empleo y planes de recorte previstos por las grandes compañías (2006)



Fuente: Elaboración propia. VW incluye, además de los proyectos previstos en Alemania, los de sus filiales de Brasil y República Checa. Y los de GM y Ford incluyen los de Norteamérica y Europa.

Las cuatro primeras compañías fabricantes de vehículos del mundo han vuelto a presentar planes para los próximos tres/cuatro años, con el objetivo de superar las dificultades de rentabilidad financiera que vienen atravesando, sobre todo las dos grandes estadounidenses. Los recortes de empleo previstos por General Motors, Ford, DaimlerChrysler y Volkswagen pueden suponer la eliminación de 160.000 puestos de trabajo en los próximos cinco años, sobre todo en los años 2007/2008. La japonesa Toyota, junto a las compañías francesas Renault y PSA Peugeot Citroën, son las únicas que no contemplan planes de reducción de empleo de estas características, por ahora, ya que ambos grupos han obtenido resultados financieros negativos en el primer semestre de 2006, por lo que cabe esperar un incremento de los planes de reestructuración.

1.1. Alianzas y procesos de concentración en la industria del motor

La fuerte competencia existente en la industria de automoción, que se manifiesta en la extensión de la guerra de los descuentos e incentivos en los distintos mercados, unido al alza de los precios de la energía y de las materias primas, así como la batalla abierta por el desarrollo de motores menos contaminantes y automóviles más seguros, han sido los factores fundamentales que han propiciado la estrategia de alianzas, fusiones y concentraciones, sobre todo en la década de los ochenta y noventa.

Situación que ha provocado la existencia de grandes holdings empresariales sustentados en acuerdos industriales que han tenido como principal objetivo la reducción de costes. La mayoría de estos entramados tuvieron su referencia en el segundo quinquenio de los años noventa: en 1997, la alemana Daimler Benz firmó la alianza con el tercer fabricante estadounidense, Chrysler, operación que fue valorada en 92.000 millones de dólares, y que en el año 2000 se convirtió en una fusión por absorción. La nueva DaimlerChrysler entró en el accionariado de la japonesa Mitsubishi. En 1998, la coreana Hyundai compró a su paisana Kia.

En 1999 Renault firmó la alianza con la japonesa Nissan, que se encontraba al borde de la quiebra, con una deuda de más de 20.000 millones de euros, tomando el 38% de su capital (también compró la empresa rumana Dacia y la surcoreana Samsung). Ford compró la actividad de turismo de Volvo, además de la marcas de lujo Land Rover, Jaguar y Aston

Martin, mientras que General Motors hizo lo mismo con Saab, Daewoo, adquiriendo participaciones de Isuzu, Suzuki y terminando por convertirse en socio de Fiat (20% capital).

En aquellos momentos el continente asiático constituyó el principal mercado en la lucha por la concentración por parte de compañías norteamericanas y europeas, como consecuencia del efecto producido por la crisis financiera de 1997 en la economía asiática. Lo que provocó la búsqueda de apoyo de sus empresas en la industria occidental para sobrevivir, acudiendo a medidas relacionadas con alianzas y acuerdos que incorporaban la participación en el accionariado. Las compañías surcoreanas fueron las principales afectadas por la crisis y, como consecuencia, todas ellas, en mayor o menor medida, se han visto obligadas a repartir parte o todo su capital entre los deudores y las empresas occidentales, norteamericanas y europeas sobre todo.

Sin embargo, las principales compañías japonesas (Toyota y Honda) se mantuvieron al margen de la oleada de fusiones de los noventa para concentrar los esfuerzos en el desarrollo de sus propios modelos.

Todas estas operaciones han incidido en un cambio del panorama automovilístico, pasando de las 52 empresas de fabricación de vehículos existentes en 1964 a las 30 a finales de los años ochenta y a las 12 actuales que conforman 18 empresas. De hecho, el 90% de la producción mundial lo acaparan diez grupos multinacionales con sus respectivas participaciones en otras tantas compañías. Y la tendencia es que se mantenga una reconfiguración constante de las mismas, sobre todo las europeas, ya que es la región donde más fabricantes se mantienen (11 empresas).

Como consecuencia de este proceso de concentración la estructura productiva de las multinacionales de automoción viene experimentando profundas transformaciones. Mientras que en la década de los ochenta la norma general era concentrar la producción en la región económica de origen, y sólo un tercio de la producción de vehículos se localizaba fuera de la misma (Unión Europea para las empresas europeas y los países del Tratado de Libre Comercio para las empresas norteamericanas), en la actualidad la norma es que en su región de origen sólo se localice escasamente el 50% de la producción.

Las fusiones y alianzas en las grandes multinacionales de producción de vehículos ha mantenido en los últimos cinco años un período de calma, hasta que los problemas financieros de los grandes de Detroit les ha obliga a desprenderse de muchas de sus marcas, rompiendo alianzas y vendiendo activos, para obtener liquidez con la que afrontar sus dificultades de tesorería. General Motors, además de vender las acciones de Fiat en 2005, lo ha hecho con Fuji Heavy Industries (Subaru), en Isuzu y Suzuki. Ford pretende hacer lo mismo con sus marcas de lujo Jaguar, Land Rover y Aston Martin en 2006, y DaimlerChrysler salió del capital de la japonesa Mitsubishi en 2005. Situación que está siendo aprovechada por otras marcas para recoger los abandonos norteamericanos².

Al mismo tiempo, los procesos de descentralización productiva es la causa fundamental de la importante concentración de empresas en la industria de componentes, donde los procesos de ventas y adquisiciones son permanentes desde mediados de los noventa, dando como resultado un menor número de competidores, pero de mayor tamaño. Así de 30.000 empresas proveedoras que existían en 1990, se pasó a las 10.000 en el año 2000, con una perspectiva, según Accenture, de llegar a las 4.000 en 2010 (las de primer nivel pasaron de las 2.000 a las 600 y con una previsión de llegar a 100).

Esta situación ha configurado una industria de componentes que se caracteriza por sus importantes avances en investigación e innovación, derivado de la política de colaboración con los respectivos clientes y el desarrollo acelerado de la externalización de actividades que los constructores vienen aplicando en las últimas décadas. La reducción permanente del tiempo de desarrollo del producto está siendo un objetivo fundamental, sobre todo si se tiene en cuenta que la industria de componentes aporta casi el 70% del producto del vehículo.

Las ventajas de este proceso son claras: reducción de gastos generales; eliminación de duplicidades en piezas y modelos, y utilización de plataformas comunes; unificación en la política de inversiones y desarrollo de políticas tecnológicas y de compras; incremento de las series de fabricación y la búsqueda de una mayor presencia o consolidación en determinados mercados.

2 Toyota entró en Fuji, Fiat lo ha hecho en Mitsubishi y la empresa india Tata, etc.

Los fracasos producidos han venido derivados de la aplicación de una estrategia basada en la adquisición por la adquisición, con el único objetivo de crecer. La experiencia indica que para que sea efectiva y viable económica, industrial y comercialmente, es preciso que vaya acompañada de procesos de complementariedad industrial y comercial, compartiendo costes de desarrollo pero con procesos industriales y comerciales independientes, así como de rentabilidad de las empresas tanto fusionadas como separadas.

SITUACIÓN DE LAS ALIANZAS Y CONCENTRACIONES EN EL AÑO 2006

| COMPAÑÍAS NORTEAMERICANAS 16,3 millones de vehículos producidos en 2005 | | | |
|--|---|---|---|
| General Motors 9,1 millones de unidades Propiedad: Opel, Daewoo, Saab | | Ford 7,9 millones de unidades Propiedad: Jaguar, Aston Martin, Volvo Car y Land Rover Alianzas: Mazda y Ssangyong | |
| COMPAÑÍAS EUROPEAS 18,2 millones de vehículos producidos en 2005 | | | |
| Daimler-Chrysler 4,8 millones Propiedad: Mercedes Benz y Chrysler | Volkswagen 5,3 millones de unidades Propiedad: SEAT, Skoda, Audi, Bentley, Lamborghini, Bugatti Alianzas: Porsche | Renault 6,3 millones Propiedad: Dacia y Samsung Alianzas: Nissan, Volvo | |
| PSA 3,4 millones Propiedad: Peugeot y Citroën | FIAT Dos millones de unidades Propiedad: Fiat, Alfa, Lancia y Ferrari | BMW 1,3 millones Propiedad: Rolls Royce, Mini, Rover | |
| COMPAÑÍAS ASIÁTICAS 25,8 millones de vehículos producidos | | | |
| TOYOTA 9,9 millones unidades Propiedad: Daihatsu Alianzas: Fuji Heavy (Subaru) | Honda 3,4 millones unidades | Hyundai 3,1 millones Propiedad: Kia | SAIC 550.000 unidades Propiedad: SsangYong Alianzas: GM, VW y Chery |

Fuente: Elaboración propia. Las compañías incorporan la producción propia y del resto de empresas concentradas.

Al mismo tiempo, el futuro del sector estará directamente vinculado a la economía del conocimiento, la tecnología, la experiencia y la creatividad, y no exclusivamente del capital. Para ello, es necesario impulsar la vinculación de los actores en la cadena de valor, relación cliente-proveedor, en los campos de ingeniería simultánea, así como reducir el elevado coste de la distribución.

En el primer semestre de 2006 vuelven a levantarse los rumores de concentraciones y alianzas empresariales, tanto en el sector de constructores como en el de componentes. En este sentido, el primer accionista del mayor grupo mundial (10%), General Motors, anunció su intención de proponer negociaciones con la alianza Renault-Nissan que incorporen la venta de una participación minoritaria, pero significativa, del grupo estadounidense (20%). Esta operación le aportaría una inyección de efectivo de unos 3.000 millones de dólares.

Propuesta que ha encontrado la disposición del grupo francés para una eventual incorporación del primer fabricante mundial de automóviles a la alianza franco-nipona, pero no ha transmitido mucho entusiasmo en el seno de la Comisión Europea ni entre los trabajadores de General Motors, Nissan y Renault en el continente europeo. En los primeros por los graves problemas económicos que atraviesa la empresa americana, y la negativa experiencia de la alianza DaimlerChrysler; y en los segundos por los efectos negativos sobre el empleo que pudiera producir esta operación, en un momento en el que existe un proceso de ralentización importante de la demanda en los grandes mercados y por la experiencia negativa de fusiones de estas características en el pasado, lo que podría provocar la aceleración de los procesos de deslocalización de plantas.

El hecho es que ambos grupos mantienen demasiados productos solapados y mucha capacidad sin utilizar en sus fábricas.

Ambos consejos de administración han iniciado los contactos para adoptar una decisión en octubre o noviembre de este año. Las perspectivas sólo apuntan a un posible acuerdo de colaboración exclusivamente, por ejemplo, en el terreno de las compras de componentes, y a los que, incluso, pueda sumarse Ford, que se ha ofrecido a participar en la alianza Renault-Nissan si fracasan las negociaciones con General Motors. Alianza que pudiera tener más efectividad, desde el punto de vista industrial y económico, que la que se viene negociando.

También en agosto pasado surgió la posibilidad de que la multinacional francesa de componentes para automoción Valeo adquiriese al gigante norteamericano Visteon, antigua propiedad de Ford.

1.2. La industria del motor, el combustible y el medio ambiente

La etiqueta de ecológico está cobrando creciente importancia entre los fabricantes de automóviles, como consecuencia de la conciencia social adquirida en este terreno por parte de los ciudadanos europeos y rivalizando con la seguridad, que ha constituido en los últimos años la prioridad para varias marcas del continente. Dos de las tres marcas que utilizan vehículos más limpios del mercado europeo de turismos son niponas (Toyota y Honda) y la tercera es Volvo Car, la compañía sueca cuya propietaria es Ford.

Por ello, la industria mundial del automóvil viene trabajando en desarrollos para conseguir reducciones significativas de emisiones CO₂ a la atmósfera en la fabricación de los vehículos. En este sentido, la Asociación de Constructores Europeos de Automóviles (ACEA) adquirió en 1988 un compromiso con las autoridades europeas para conseguir una reducción sustancial de las mismas.

Reducción que se viene consiguiendo a través de mejoras tecnológicas e innovaciones del producto, para lo que se invierte en I+D más que en cualquier otro sector industrial en Europa (20.000 millones de euros anuales, el 5% de la cifra de negocios, el 24% del gasto total de la UE en este concepto). Japón (17.800 millones de euros en empresas fabricantes de vehículos) y la UE (25.000 millones) destinan más inversiones a desarrollo que EE.UU. (14.000 millones).

A pesar de todo, no se ha cumplido el compromiso contraído con Bruselas para reducir un 25% las emisiones de CO₂ en 2008/2009 respecto a los niveles de 1995, y sólo se ha llegado a la mitad (12,4%), lo que ha provocado el establecimiento de presiones por parte de la Comisión Europea para que se haga efectivo.

El problema radica en el entorno de incertidumbre que vive el sector en los últimos tres años, sobre todo en los países productores de vehículos, lo que no favorece la aplicación de más recursos tecnológicos para inci-

dir en los aspectos medioambientales, aunque también existe un límite físico para lograr mayores reducciones mediante la aplicación de la tecnología en la fabricación de vehículos.

Es preciso la contribución de todos (administraciones, fabricantes y consumidores) para conseguir parar de forma contundente la emisión de gases de efecto invernadero a la atmósfera, además de las tecnologías de los vehículos y de los neumáticos, la eficiente gestión del tráfico y de las infraestructuras, la educación viaria, etc. Por ello, quizás sea más oportuno acelerar en el futuro más inmediato la tecnología dirigida hacia los combustibles alternativos, como ya se ha establecido en el informe final del Grupo de Trabajo de Alto Nivel de la UE CARS 21.

El Pico de Gubert indica que el petróleo tiene establecido su final para dejar de fluir en el universo -se apunta hacia el año 2050-, por lo que se vienen diseñando productos alternativos que sustituyan a las gasolinas como combustibles. El hecho es que a partir de 2007 se espera el declive de la producción del crudo, después de alcanzar su máximo en 2004 y estancarse a partir del año 2005, teniendo en cuenta que, por cada cuatro barriles que se consumen sólo se descubre uno.

Esta situación de escasez viene reforzada por las grandes necesidades de su consumo, manifestada en las dos potencias económicas mundiales (EE.UU y China), precisamente las dos locomotoras que tiran del crecimiento económico del mundo. Lo que incita al incremento del precio del barril de Brent, que ha pasado desde los diez dólares de la década de los noventa a los actuales 70.

Por ello, las pizarras bituminosas, las células de hidrógeno o los biocombustibles son algunas opciones que se barajan para afrontar el agotamiento del petróleo. Relacionados con la energía del transporte se vienen estudiando diversas tecnologías para utilizarlas de combustible en los vehículos: desde la alimentación basada en el hidrógeno, pasando por los biocombustibles, con importantes efectos en el sector agrícola, y terminando con una importante amalgama de energías renovables que podrían, no sólo sustituir al petróleo, sino disminuir sustancialmente la emisión de gases de dióxido de carbono y otros contaminantes.



Fuente: Bloomberg

En 2005 apenas un 0,5% de los vehículos vendidos en todo el mundo incorporaban tecnología del motor híbrido (motores que combinan un propulsor convencional con otro eléctrico)³. Ante una perspectiva de aceleración de su utilización, los fabricantes están tomando posiciones para situarse al nivel de los competidores que ya han entrado en este mercado.

Toyota se ha convertido en el abanderado de esta tecnología, ganando la partida a toda la industria y con una previsión de vender un millón de vehículos en 2010. La también japonesa Honda es la marca que más se acerca en la utilización y perspectivas de uso de esta tecnología. El motivo de su éxito ha sido el saber utilizar el valor de la comunicación para promocionarlos (medioambiente e innovación tecnológica) y obviando el alto coste que representa, a pesar de lo cual vende sus coches de tecnología híbrida.

Desde el año 1999 existe un acuerdo entre Toyota y General Motors para colaborar en el desarrollo de tecnologías para motores que funcionan con hidrógeno, así como en el diseño de vehículos híbridos. También BMW y Mercedes han sellado una alianza con General Motors para desarrollar mecánicas híbridas. Porsche y Volkswagen han hecho lo mismo para motorizar los todoterrenos de su alta gama.

3 La solución híbrida implica tirar del propulsor térmico a altas velocidades y utilizar el eléctrico en la frenada y el arranque, que es cuando más consume un motor convencional. Por lo que sus ventajas se basan en el bajo consumo, las menores emisiones, un propulsor más elástico y la capacidad de aprovechar la energía del frenado (30% de la generada por el vehículo y que se pierde).

El grupo francés PSA tiene previsto vender coches híbridos en 2010. Para poder asignarles un coste asequible dependerá de los precios de los componentes para implementar esta tecnología. Apuesta por un modelo híbrido para Europa, diferenciador del de Toyota y Honda, que van dirigidos al mercado norteamericano, especialmente, y japonés, porque su base fundamental son los motores gasolina frente al diesel más utilizado en Europa. En esta orientación se encuentran también la empresa china Saic y la japonesa Nissan.

La UE espera que los biocombustibles alcancen el 6% del total de los combustibles en 2010, es decir, el triple que en 2005. Por ello, en marzo pasado promovió una iniciativa en la que colaboran fabricantes europeos de automóviles y compañías petroleras para potenciar el uso de los combustibles derivados del gas natural, del carbón y de las plantas. El objetivo de la Alianza para los Combustibles Sintéticos en Europa (ASFEE) es reducir los índices de contaminación, disminuir la dependencia energética y promover las energías renovables⁴. Entre las compañías automovilísticas involucradas figuran Volkswagen, DaimlerChrysler y Renault, y entre las petroleras Royal Dutch Shell y Sasol Chevron.

Sus conclusiones se basan en la utilización de los combustibles sintéticos para motores diesel⁵, que provienen del gas, de la biomasa o del carbón, como mejor opción a medio plazo para la demanda energética en el sector de automoción, porque se adapta mejor a motores e infraestructuras de distribución actuales.

Sólo Brasil y Tailandia, países con grandes recursos vegetales, implantaron hace tiempo la tecnología del bioetanol⁶. España lidera en Europa su producción, sin embargo, la mayor parte se exporta a EE.UU. y norte de

4 La utilización de combustibles elaborados a partir de biomasa permiten una reducción del 90% de las emisiones de efecto invernadero emitidos por el transporte.

5 El biodiesel procede de la reacción química entre los triglicéridos contenidos en aceites de origen vegetal o animal y algún alcohol (etanol o metanol) en presencia de catalizadores. Este combustible emite menos gases contaminantes que el gasóleo convencional, sin necesitar preparación alguna para los motores.

6 Combustible alternativo a la gasolina que reduce significativamente las emisiones de dióxido de carbono y que está compuesto en un 85% de etanol (alcohol fabricado a partir de productos vegetales como el maíz, la caña de azúcar, la remolacha, el trigo o la patata) y el 15% restante es gasolina. Sin embargo, para su elaboración -sobre todo la proveniente del maíz que utilizan las compañías estadounidenses- se consume un 29% más de energía de la que produce.

Europa (Suecia, donde cuesta un 30% menos que la gasolina), convirtiendo a este país en uno de los principales exportadores de biocombustibles. La compañía española Abengoa es el primer fabricante europeo, mientras que Repsol YPF, que acaba de poner en marcha una división de biocombustibles y Acciona, han anunciado la construcción de seis plantas, Cepsa de una e Iberdrola también tiene previsto levantar otra planta. Comunidades autónomas como Catalunya, Galicia y Navarra han previsto iniciativas en este sentido⁷.

Abengoa⁸ se asoció en el mes de marzo pasado con GM para vender bioetanol en gasolineras de EE.UU. Asociación en la que también participa la cadena de distribución norteamericana Kroger, que será quien ponga en marcha 20 gasolineras de bioetanol en Texas. GM participa como promotor del combustible E85 a través de red comercial y ha vendido 1,5 millones de vehículos en EE.UU. que funcionan con combustibles fósiles y verdes⁹.

Al mismo tiempo, en España, una de las 22 medidas presentadas por el Ministerio de Industria para mejorar la eficiencia energética hace referencia a la posibilidad de que las comunidades autónomas ofrezcan ayudas a la compra de vehículos alimentados con energías alternativas.

En este sentido Ford, después de renunciar a fabricar 250.000 unidades híbridas para el año 2010, ha pedido que se incentiven los vehículos y combustibles que reduzcan tanto el CO₂ como otros gases contaminantes. Las subvenciones públicas deberían dirigirse hacia la aplicación de impuestos especiales para vehículos que utilicen tecnologías avanzadas desde el punto de vista medioambiental, así como tasas que fomenten la creación de una infraestructura de producción y distribución de los biocombustibles.

7 Sergio Piccione y Pablo Pardo. El Mundo, 07/08/06.

8 Abengoa Bioenergy se dedica a producirlo para venderlo a empresas petroleras para sus carburantes. Es la primera productora de biocombustible de Europa y la quinta de EE.UU., donde posee tres plantas con una producción de 526 millones de litros al año y de 420 millones en Estados Unidos.

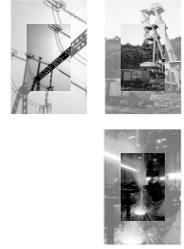
9 GM, Ford y Chrysler tienen en el mercado cinco millones de vehículos que pueden usar este combustible. El problema es que, de las 175.000 estaciones de servicio que existen en EE.UU., menos de 700 ofrecen este producto, por lo que estos vehículos consumen gasolina exclusivamente.

También la compañía sueca Saab ha incorporado este combustible en su modelo, montando un propulsor que funciona con una mezcla de gasolina y etanol, que se está distribuyendo en este país en más de 350 gasolineras. Este vehículo cuesta mil euros más pero ahorra 4.000 en combustible.

A más largo plazo (año 2020) la pila de combustible alimentada por hidrógeno aparecerá como la solución definitiva por no incorporar emisiones nocivas a la atmósfera. La compañía japonesa Honda, que dedica 3.360 millones de euros al año a I+D, ha sido la primera firma automovilística que ha conseguido la homologación en EE.UU y Japón para un coche propulsado por esta tecnología, cuyo problema principal en la actualidad es el alto coste que conlleva el almacenamiento del hidrógeno.

La implantación de este tipo de vehículos en la UE será progresiva: unos miles de unidades en 2010, medio millón en 2015 y de dos a nueve millones cinco años después. El único problema reside en la disponibilidad del consumidor para acceder al mismo, por lo que se prevé la instalación de una red de distribución y de infraestructuras, entre los años 2015/2019, que permitan el suministro de hidrógeno al por menor para llegar a 5.000/10.000 estaciones de servicio de hidrógeno en el horizonte del año 2020. Todo ello para que, entre los años 2020/2024, la aplicación de pilas de combustible suponga el 5% del mercado de automoción.

Las instituciones en general, y las de la UE en particular, deben hacer un esfuerzo en materia de investigación del impacto de la fiscalidad de los combustibles en las emisiones de CO₂, cambiando la fiscalidad al uso de los automóviles hacia una basada en los combustibles, con apoyos directos a la I+D dirigida hacia la aplicación de nuevas tecnologías y nuevos combustibles.



2. Situación del sector de automoción en América

Norteamérica se confirma como importadora neta de vehículos, por lo que se configura como el primer mercado mundial en matriculaciones. El Tratado de Libre Comercio (TLC, NAFTA en inglés) lo conforman EE.UU., Canadá y México, con una media anual de 16,5 millones de vehículos producidos en los últimos seis años (7,1 millones de turismos) y un mercado de 20,5 millones de vehículos vendidos al año.

La producción de vehículos de las compañías estadounidenses ha descendido por encima del 1% de media anual en el período 2000/2005 (sólo en el año 2002 reflejó un incremento superior al 7%). Aunque en la actividad de turismos (75% de la producción) le ha acompañado mejor suerte, con un incremento cercano al 2% anual de media, período en el que sólo dos años han mostrado signos negativos (2001 y 2003). En 2005, la actividad se ha mantenido en los mismos parámetros del año anterior, con un ligero descenso del 0,1% (11,95 millones de unidades).

El problema principal del sector de automoción de EE.UU. es que una parte importante de la producción, y otra relevante de las ventas, están acaparadas por firmas extranjeras. El año pasado los fabricantes de marcas no americanas fueron responsables del 32% de la producción total de automóviles en EE.UU (1,4 millones de unidades)¹⁰. Estos fabricantes ensamblan en la primera economía del mundo el 44% de los coches que venden en el país, mientras que General Motors y Ford elevan esta cifra hasta el 97%.

10 En el año 2001 lo eran del 22% y las expectativas colocan en el 35% para el año 2009 a estas marcas.

Y mientras que GM y Ford disminuyen capacidad en sus divisiones en Norteamérica, a través de la reducción de 60.000 empleos y el cierre de 26 plantas (incorporando entre ellas a las plantas más productivas de ambas marcas, situadas en Canadá y EE.UU. respectivamente), Toyota y Honda abren factorías para atender la demanda en EE.UU.¹¹.

FABRICANTES EXTRANJEROS EN EE.UU. (2005)

| Marca y lugar | Unidades | Empleo |
|--|----------|--------|
| Honda (Alabama, Ohio) | 413.045 | 12.200 |
| Toyota (Kentucky, California, Indiana) | 399.111 | 17.304 |
| Nissan (Tennessee) | 395.950 | 14.870 |
| BMW (Carolina del Sur) | 64.488 | 4.622 |
| Fuji-Subaru (Indiana) | 51.166 | 2.401 |
| Mitsubishi (Illinois) | 35.124 | 2.000 |
| Mercedes Benz (Alabama) | 15.544 | 4.000 |
| Hyundai (Alabama) | 2.913 | 2.000 |

Fuente: Automotive News y The New York Times/Cinco Días.

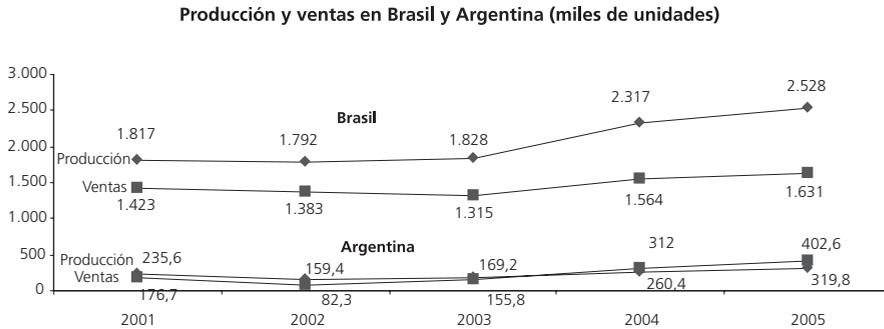
La única expectativa que se contempla desde las marcas estadounidenses para salvar la crisis en casa tiene como principal referencia al mercado exterior, pero sólo puede representar una solución a corto plazo.

En el período 2000/2005 la ventas medias anuales en el mercado de EE.UU. se han mantenido sin modificaciones (crecimiento cero), contemplando tres años de incremento de las ventas (2000, 2004 y 2005) y otros tres con reducciones (2001, 2002 y 2003). El año 2005 terminó con un ligero ascenso de las matriculaciones para el primer mercado del mundo, con un incremento del 0,8% (17,4 millones de unidades), en el que las marcas japonesas y coreanas han batido récord de ventas.

Un mercado que sigue estando acompañado de fuertes descuentos promocionales para intentar mantener cuotas de mercado. El hecho es que el consumidor norteamericano, ante los fuertes incrementos del precio del combustible, además de comprar menos coches, tiende hacia marcas que ofrezcan un consumo más bajo y vehículos más pequeños (europeos y asiáticos), por lo que los grandes están ofreciendo descuentos e incluso regalo de carburante a los nuevos clientes.

11 Desde principios de esta década EE.UU. ha perdido más de 150.000 empleos (GM ha perdido 70.000 empleos, Ford 59.000 y Chrysler 26.000).

En América del Sur son Brasil y Argentina quienes concentran la industria en esta parte del continente. Aunque la mayor parte del volumen de producción y ventas la acapara Brasil (90% de la producción y el 80% de las ventas de ambos países).



Fuente: OICA y memoria anual de ANFAC.

Mantienen un acuerdo bilateral, en el seno del Mercado Común Suramericano (MERCOSUR), para sus respectivos sectores de automoción con el objetivo de regular las condiciones de importación y exportación de piezas, componentes y automóviles completos. Argentina se viene oponiendo a la plena liberalización del comercio de automóviles en el ámbito del MERCOSUR, dado que el mayor volumen del mercado brasileño podría hacer que la mayoría de las inversiones derivaran hacia este país.

Tras la grave crisis Argentina de principios de esta década, que hundió tanto la actividad industrial como el consumo, el ritmo de actividad industrial se ha recuperado plenamente en los tres últimos años, hasta el punto de representar uno de los elementos determinantes del crecimiento económico del país. Las ventas superaron en 2005 a la producción, siendo su crecimiento tan acelerado que se espera para 2006 la vuelta a los niveles alcanzados en 1998, año récord para la actividad del sector.

El primer productor automovilístico en Argentina es el grupo francés PSA Peugeot Citroën, además de estar implantados Volkswagen, Toyota y se prevé la vuelta de Fiat, tras el cierre de la planta en 2002.

Mientras que Brasil mantiene la presencia de los principales fabricantes mundiales de automoción (Fiat, VW, GM...)¹², que presionan para que se produzca la desaparición de los aranceles. En su mercado la tradicional jerarquía del grupo alemán Volkswagen en los últimos cincuenta años ha sido sustituida en el último año por Fiat.

2.1. Situación de las empresas fabricantes de vehículos en EE.UU.

En los cinco últimos años el mercado de los turismos se ha reducido un 13% en EE.UU. En 2005, General Motors ha visto descender sus ventas un 31% sobre el año 2000 y Ford más del 38%, mientras que Chrysler casi llega al 20%. En este mercado, sólo BMW (47%), Hyundai (39%), Nissan (36%) y Toyota (33%) han incrementado sus ventas, y de forma espectacular.

MATRICULACIÓN DE TURISMOS EN EL MERCADO DE EE.UU.

| Compañías | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| General Motors | 2.531.734 | 2.272.480 | 2.069.205 | 1.959.018 | 1.875.551 | 1.743.814 |
| Toyota | 972.715 | 955.711 | 985.835 | 995.986 | 1.101.221 | 1.289.356 |
| Ford | 1.687.025 | 1.495.239 | 1.325.716 | 1.169.433 | 1.018.333 | 1.038.876 |
| Honda | 882.055 | 899.887 | 838.603 | 820.129 | 843.289 | 837.822 |
| Nissan | 421.849 | 414.635 | 490.683 | 505.392 | 536.757 | 572.464 |
| Chrysler | 649.373 | 558.017 | 527.056 | 456.676 | 474.119 | 526.823 |
| Hyundai | 234.059 | 290.218 | 296.840 | 298.943 | 300.094 | 325.958 |
| Volkswagen | 432.104 | 426.974 | 411.711 | 362.139 | 301.487 | 286.782 |
| BMW | 162.703 | 172.505 | 213.880 | 236.154 | 226.282 | 238.653 |
| TOTAL | 8.846.625 | 8.422.625 | 8.103.229 | 7.610.481 | 7.505.932 | 7.667.066 |

Fuente: Memoria anual de ANFAC.

En el año 2005 General Motors y Ford reflejaron caídas en el mercado de EE.UU. de un 4% y 4,9% respectivamente (4,5 millones de vehículos vendidos por General Motors y 3,2 por Ford), mientras que Chrysler incrementó sus ventas un 4,3%. La situación no mejora en el primer semestre de 2006, con caídas del mercado en general (10%), respecto al mismo

12 Entre 1969 y 1999 estas compañías canalizaron un flujo constante de inversiones que ascendió a más de 17.000 millones de dólares, atraídos por las ventajas fiscales del 35% y la previsión de un escenario favorable en MERCOSUR, en un mercado de 250 millones de habitantes y donde las exportaciones desde Brasil carecen de aranceles.

período del año anterior, y para General Motors (12%), Ford (7%) y Chrysler (15,5%), en particular, con alzas para las marcas asiáticas. Toyota se ha situado como la segunda marca más vendida, tras desbancar por primera vez en la historia del país a Ford, obteniendo el mejor resultado de su historia en un semestre en este mercado (9,8%), también la surcoreana Hyundai ha superado a Volkswagen por primera vez como séptima marca más vendida.

2005 ha sido uno de los peores de la historia para General Motors y Ford en el mercado doméstico, en el que la cuota se situó en uno de los niveles más bajos, pasando desde el 33% en 1995 (29,6% en 1999) hasta el 26,5% en 2005 para General Motors y desde el 25,6% en 1995 hasta el 17,4% en 2005 para Ford.

El hecho es que las marcas asiáticas controlaban el 41,4% del mercado en el primer semestre de 2006, frente al 33,1% del año anterior (Toyota, Honda, Nissan y Hyundai), mientras que las europeas continúan a un ritmo ascendente (Mercedes Benz, Volkswagen, Audi, Porsche, Volvo).

General Motors

2005 ha constituido uno de los peores años de la historia para el líder mundial de automoción. El grueso de sus pérdidas ha sido consecuencia de los resultados en Norteamérica, sobre todo en EE.UU. Aunque también se ha visto afectado por la suspensión de pagos de su antigua filial de componentes Delphi Automotive, de la que se hará cargo de 5.000 de sus empleados.

Ha tenido que destinar 1.300 millones de dólares (1.056 millones de euros) para sufragar el cierre de plantas y los despidos, además de 1.869 millones de euros para afrontar los gastos generados por la quiebra de Delphi. En 2004 fue la entidad financiera del grupo (GMAC) la que mantuvo a flote a la compañía, sin embargo, en 2005, los 2.800 millones de dólares de beneficios no fueron suficientes para compensar las fuertes pérdidas de la actividad de automoción.

La facturación se redujo el 0,6% y las pérdidas en Norteamérica alcanzaron los 5.600 millones, frente a los 1.100 millones de beneficios de 2004. En el último trimestre de 2005 llevaba cinco consecutivos con número rojos y a pesar del buen resultado del primer trimestre de 2006, reduciendo

sus pérdidas, en el semestre ha triplicado las del mismo período de 2005 como consecuencia de los costes de la reestructuración puesta en marcha a partir de junio. A pesar de todo, en 2006 su división de automoción se ha recuperado por primera vez desde el año 2004. También ha comenzado a ganar dinero en Europa tras seis años seguidos de números rojos.

En 2005 vendió 9,2 millones de vehículos en todo el mundo, un 2% sobre el año anterior, con incrementos en casi todas las regiones. Mientras crecían sus ventas un 20% en Asia-Pacífico, en Latinoamérica, África y Oriente Medio el 19% y un 13% en Europa; caían en EE.UU. un 1,3%, reduciendo su cuota mundial del 14,4% en 2004 al 14,2%.

En el período 2000/2004 había reducido un 30% el empleo en 32 países de todo el mundo, contando en la actualidad con 325.000 trabajadores. Y en noviembre de 2005 el presidente de la corporación presentó un nuevo plan para el período 2006/2008 en el que prevé suprimir otros 30.000 empleos, cerrando nueve plantas de fabricación y tres de componentes en Norteamérica (EE.UU. y Canadá).

Tiene previsto reducir la capacidad de producción en un millón de unidades hasta finales de 2008, lo que se suma al millón que ha disminuido en el período 2002/2005. Con lo que la capacidad de GM en Norteamérica se situará en 2009 en los 4,2 millones de vehículos, es decir, un 30% menos que en el año 2002. Con esta medida de espera que las plantas que sobrevivan funcionen al 100% de su capacidad, superando el 85% de finales del año 2005.

El objetivo es volver rentable a la compañía en este continente, con lo que se contempla una reducción de costes de 5.932 millones de euros hasta finales de 2006 (847,5 millones más de los previstos inicialmente). Con el acuerdo firmado con el sindicato UAW, en octubre de 2005, pretende ahorrar 900 millones de euros anuales en prestaciones sanitarias para los pensionistas y trabajadores de la empresa en Norteamérica, un 25% del total de los costes actuales, manteniéndose en 4.800 millones de dólares anuales a partir de 2007¹³, más un ahorro de 565 millones con

13 Al prescindir los trabajadores de una asistencia sanitaria y social estatal las grandes compañías norteamericanas suelen pactar el pago de las pensiones y los servicios sanitarios. En el caso de General Motors, los gastos comprometidos en el fondo de pensiones para sus empleados (mantiene 2,6 jubilados por cada empleado), así como los originados por los servicios médicos (5.500 millones de dólares previstos para el año 2005), lastran sus resultados durante los últimos años.

la reducción del dividendo a un dólar, lo que no ocurría desde su última crisis en el año 1992. Al mismo tiempo, contempla reducir un 10% los salarios en Norteamérica y congelar el gasto.

Supone el mayor recorte de empleo de la GM desde el plan presentado en 1999, en el que se estableció la pérdida de 74.000 empleos y el cierre de 21 fábricas en cuatro años. A finales de marzo de este año inició el proceso de despidos en EE.UU., con 500 administrativos de 30 instalaciones como primer paso para la reducción de los 2.500 previstos para cubrir el objetivo del 7% de los empleados de oficinas para este año (36.000 en total). Al mismo tiempo, firmó un acuerdo con el sindicato UAW que contempla un plan de bajas voluntarias incentivadas para 113.000 de los 131.000 empleados que tiene en EE.UU., por valor de 35.000 a 100.000 dólares (140.000 para aquellos cuyas plantas se vean cerradas), con la intención de que se acojan hasta 30.000 empleados previstos en el plan para los próximos tres años. Oferta a la que se han incluido a 13.000 de los excedentes de Delphi, lo que podría suponer un desembolso de entre 5.500 y 12.000 millones de dólares¹⁴.

Consecuencia de la posible pérdida de liderazgo mundial en 2006, que viene ostentando desde hace 75 años, sus títulos se situaron a finales de año 2005 en los más bajos de los últimos 18 años. Titularidad que pasará a manos de la japonesa Toyota, que mantiene un crecimiento de la producción imparable y anuncia nuevas inversiones en EE.UU., con una nueva planta prevista para el año 2006 en Texas. En su mercado tradicional, EE.UU., está sufriendo la fuerte presión tanto de sus rivales asiáticos (Toyota, Honda, Nissan y Hyundai) como de los europeos (BMW, sobre todo, y con menor intensidad las también alemanas DaimlerChrysler y Volkswagen).

En 2005 comenzó a deshacerse de todas las alianzas que mantenía un año antes. Se desprendió del capital de la italiana Fiat y la japonesa Fuji Heavy (Subaru), con lo que recaudó 2.750 millones de dólares (2.266 millones de euros). A principios de 2006 de la también japonesa Suzuki, en la que mantiene un simbólico 3% -desde el 20%-; en marzo vendió una

14 En el mes de junio pasado 35.000 trabajadores de General Motors -más del 25% del empleo en EE.UU.- y otros 13.000 de Delphi se habían acogido ya al plan de bajas incentivadas, aceptando ofertas de 113.000 euros. En General Motors 30.400 aceptaron la jubilación anticipada y 4.600 indemnizaciones.

participación de la división de hipotecas de su filial financiera GMAC, de la que en abril se deshizo del 51% por 14.000 millones de dólares (11.558 millones de euros) y, también en abril, vendió el 7,9% de su participación en la japonesa Isuzu por 300 millones de dólares (247 millones de euros).

La situación en su mercado interno le hace mirar hacia el exterior, por lo que anuncia la apertura de la segunda planta en la India (controla el 2,3% del mercado), región donde la economía crece un 10% anual. Lo mismo sucede en China, donde las cosas le van incluso mejor y ha desbancado del liderazgo permanente del mercado a Volkswagen el pasado año.

Aunque en este año ha tomado la decisión de suspender la producción en Rusia, donde mantiene un acuerdo desde el año 2001 con el mayor fabricante del país (Auto-Vaz), como consecuencia de la existencia de conflictos con los propietarios de la empresa rusa en la que GM tiene el 45,1% del capital. Para compensar su salida ha decidido la construcción de una nueva fábrica para producir un todoterreno en 2008, con 700 trabajadores y una capacidad de 25.000 unidades al año, aportando una inversión inicial de 90 millones de euros.

Desde enero de 2006 GM toma las decisiones sobre qué modelos producir y dónde de forma conjunta. Se ha suprimido el funcionamiento autónomo que ha venido caracterizando a la gestión de la compañía y el presupuesto de ingeniería también se ha centralizado, funcionando como empresa global y no como un conjunto de empresas regionales¹⁵.

15 Además de la carga que supone mantener a más de un millón de jubilados en el grupo, el principal problema del gigante norteamericano es que no ha sabido gestionar sus doce marcas presentes en doscientos mercados, sin aprovechar las sinergias en el desarrollo de los vehículos.

Ford Motors

La facturación del año 2005 tuvo un incremento del 4,8% y redujo su beneficio un 42,7%, debido a los 1.552 millones de pérdidas registrados en la actividad de Norteamérica (1.311 millones de euros), frente a un beneficio de 1.400 millones en 2004.

Ha mantenido el tipo gracias a su división financiera y a la venta de la compañía de alquiler Hertz, mientras que la división automóvil cerró el año con 1.018 millones de dólares de pérdidas, frente a los 850 ganados en 2004. Las expectativas para 2006 no son positivas, en el primer semestre del año ha obtenido unas pérdidas de 1.200 millones de dólares (975 millones de euros), frente a la misma cifra, pero de beneficios, alcanzada en el mismo período de 2005, situación que se justifica por la provisión de fondos prevista para acometer el plan de reestructuración presentado a principios del año 2006.

En Europa, la división de automoción cerró el año con un incremento del 19,3% en los beneficios y en Suramérica lo hizo con 389 millones de dólares.

Con una capacidad instalada de cuatro millones de vehículos en Norteamérica sus fábricas operaron por debajo del 79% en 2005, siete puntos menos que en el año 2004 y 21 por debajo del año 2000, en el que sus plantas norteamericanas producían al 100%.

De un total de 6,81 millones de unidades vendidas en 200 mercados, en Norteamérica vendió 2,95 millones, con una caída de las ventas de casi el 5% y una cuota de mercado del 17,4%, lejos del 24% de 1990. Ha perdido una cuarta parte del mercado de EE.UU.

Al igual que su rival GM lo hiciera en octubre, en noviembre de 2005 llegó a un acuerdo con el sindicato UAW para reducir la factura sanitaria de los 550.000 empleados, jubilados y familiares de la compañía en Norteamérica, lo que supone un ahorro de 708 millones de euros al año. A cambio, Ford se compromete a invertir 750 millones de euros en innovación y nuevas tecnologías.

A finales de enero de 2006, y emulando también a su competidora estadounidense, presentó un ajuste bajo el nombre *"El camino hacia delan-*

te" que contempla el cierre de 14 plantas (la mitad de ellas hasta 2008 y la otra mitad entre 2010 y 2012), siete de ellas de ensamblaje (cinco cerrarán en el año 2008), y el despido del 25% de la plantilla en Norteamérica (30.000 empleos), con un coste de 2.500 millones de dólares (2.032 millones de euros). La tercera productora de vehículos del mundo emplea 87.000 trabajadores en EE.UU., 24.000 en México y 11.000 en Canadá (122.800 en total) en 41 factorías (18 de ensamblaje y 23 de componentes). La plantilla total se eleva a 300.000 trabajadores en todo el mundo.

El plan prevé el período 2006/2012 para su aplicación y contempla la reducción de 1,2 millones de vehículos en el mercado norteamericano (-26%), bajando de los 4,5 millones actuales en la región a los 3,3 en el año 2008, y el ahorro de 6.000 millones de dólares (4.918 millones de euros) en costes de materiales, hasta el año 2010, lo que implica duras condiciones para sus proveedores. Para finales de 2006 tiene prevista la reducción del 15% de la capacidad y la disminución de 12.000 empleos, el 40% de los previstos en los seis años de duración del plan, constituyendo el principal objetivo buscar la rentabilidad para el año 2008.

Tras la acumulación de pérdidas en el primer semestre de 2006 (1.400 millones de dólares), ha previsto adoptar nuevas medidas para abundar en el proceso de reestructuración iniciado y que se centrará en el mercado norteamericano también, incluyendo nuevos recortes de 6.000 empleos en su mercado local y la previsión de extender el programa de prejubilaciones a todas las fábricas en EE.UU. Además ha puesto a la venta una participación significativa de su filial financiera, Ford Credit, que también ha visto caer sus beneficios de forma significativa durante el primer semestre de este año.

Al mismo tiempo, estas medidas se extenderán a sus marcas de lujo (Premier Automotive Group -PAG-), que han entrado en una espiral de pérdidas importante (21 millones de dólares en el primer semestre de 2006), sobre todo Jaguar, por lo que tiene previsto venderla, junto a Land Rover y Aston Martin, durante este año.

Es el segundo plan de ajuste realizado desde el año 2002, el que afectó a 35.000 empleos y el cierre de cinco factorías. La mitad del recorte de plantilla previsto en el nuevo plan se realizará no renovando contratos. En 2005 ya se deshizo de 10.000 empleos, a través de un plan específico

con el que despidió a 4.000 administrativos, reestructuró sus divisiones Jaguar y Land Rover, y vendió Hertz.

Al mismo tiempo, como parte de la reestructuración, la supresión de plantas en EE.UU. va a estar compensada por la inversión de 7.290 millones de euros que tiene previsto realizar en México en los próximos seis años. Además, Ford lleva invertidos 2.000 millones de dólares en Asia desde el año 2000 y prevé invertir otros mil millones en India, Tailandia y China¹⁶.

Chrysler

La marca del grupo alemán DaimlerChrysler tiene previsto reducir su producción en un 10% en Norteamérica para ajustar su fabricación a los modelos de menor consumo de combustible, en los que la incrementará, y controlar un creciente stock de camiones y vehículos todoterreno.

Al mismo tiempo va a invertir mil millones de dólares para modernizar sus instalaciones en EE.UU. y levantar una nueva fábrica, la tercera planta completamente robotizada.

2.2. Empresas fabricantes de componentes en Norteamérica

Esta situación está afectando de forma más contundente, si cabe, a las empresas de componentes norteamericanas. En febrero de 2005 fue la compañía Toser Automotive, en mayo Collins & Aikman, en octubre Delphi Automotive y Dana Automotive en febrero de 2006. Al mismo tiempo, el fabricante alemán Dura Automotive tiene previsto cerrar diez fábricas en EE.UU. y trasladarse a otros países, y algo parecido hicieron los también alemanes de Hayes Lemmerz para poder abandonar la bancarrota en 2003.

16 El principal problema del gigante norteamericano es que no ha sabido gestionar sus doce marcas presentes en doscientos mercados, sin aprovechar las sinergias en el desarrollo de los vehículos.

Es decir, en nueve meses han caído en suspensión de pagos o bancarrota tres de las mayores firmas del sector de automoción, todas ellas norteamericanas. Y en los dos últimos años han sido siete los proveedores que han tenido que cobijarse bajo la protección financiera de un tribunal¹⁷. Desde el año 2001 las quiebras han provocado pérdidas de 60.000 millones de dólares de importantes proveedores, sólo en EE.UU.

Además, las consecuencias de la caída de la demanda de General Motors y Ford ha afectando también al fabricante norteamericano Tenneco, que ha previsto un plan de reestructuración a nivel mundial para ahorrar 7,8 millones de euros al año, reduciendo empleo en las factorías de Australia, Francia y España (Martorell). Mientras se extiende el rumor de que Visteon se ha puesto en venta, dadas las dificultades financieras que la segunda multinacional norteamericana viene atravesando en los últimos años.

Delphi Automotive

Tras la presentación de suspensión de pagos en el mes de octubre de 2005, como consecuencia de las pérdidas acumuladas en el año 2004 (4.800 millones de dólares) y los 2.400 millones de 2005, el segundo fabricante mundial de piezas y componentes para automoción se ha propuesto reducir su tamaño en EE.UU. y centrarse en líneas de productos seleccionadas y tecnológicamente altas (controles y seguridad, arquitectura eléctrica/electrónica, entretenimiento y comunicaciones, propulsión, seguridad y térmica).

Lo que supone la venta o reducción de un tercio de sus plantas globales de fabricación como parte del plan de transformación, diferenciando las actividades básicas de las no básicas, que serán vendidas o suprimidas para 2008.

17 La ley norteamericana de quiebras se regula por el artículo 11, por el que un juez paraliza todas las acciones de los acreedores hasta que se negocie una reestructuración de la empresa, facilitando el posible acuerdo con los mismos. Al mismo tiempo, el juez puede autorizar que la empresa afectada quede libre de los compromisos laborales contraídos con los sindicatos, así como cancelar acuerdos con otras compañías que se consideren que afectan directamente a su rentabilidad.

Coincidiendo con la negociación realizada en General Motors, se incluyó en la misma la oferta de bajas incentivadas para recortar 13.000 de los 50.000 empleos que tiene en EE.UU. y el traslado de 5.000 trabajadores a General Motors antes de septiembre de 2007. Lo que se ha incorporado en el acuerdo final suscrito entre su antigua propietaria y el sindicato UAW. Esta preocupación, manifestada en la oferta de indemnizaciones a los trabajadores de la empresa auxiliar, tenía como objetivo evitar un conflicto que perjudicara aún más la delicada situación de General Motors.

Asimismo, tenía la intención de abrir una negociación para recortar los salarios (de los 27 dólares -22,7 euros- la hora a los 12,5 dólares -10,5 euros-) y prestaciones sanitarias a sus empleados. La sorpresa surgió cuando, a principios del mes de abril, trasladó al Tribunal de la Quiebra una solicitud para revocar el convenio colectivo y la suspensión de "*contratos no rentables*" que mantiene con su antigua matriz General Motors, es decir, la posibilidad de que libere a la empresa de los compromisos laborales e industriales adquiridos para reducir sus actividades¹⁸.

El objetivo es cerrar 21 plantas y dejar sólo ocho fábricas en el país (170 en todo el mundo), lo que significaría la pérdida de 11.000 puestos de trabajo, 30.000 empleos recortados en total. Al mismo tiempo, pretende deshacerse del 25% del empleo en todo el mundo. Todo ello, para conseguir ahorros de 450 millones de dólares al año.

Lear Automotive

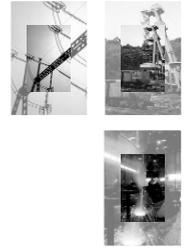
La multinacional estadounidense anunció, en marzo de 2006, la venta de su división europea de productos para interiores, con lo que pretende refinanciar créditos que cumplen en 2007. Al mismo tiempo, obtuvo otro crédito de casi 700 millones de euros para fortalecer su posición financiera. Su reestructuración en Europa ha afectado a más de 5.000 empleos desde el año 2002.

18 Ante la posibilidad de que el juez de la quiebra pudiera aprobar este plan demoledor para el empleo y las condiciones de trabajo, el sindicato UAW ya había anunciado la huelga, lo que hubiera supuesto un coste de mil millones de dólares semanales para GM. Por ello, el juez esperó casi dos meses en pronunciarse hasta que se produjo el acuerdo entre la dirección de la empresa y el sindicato en el mes de julio pasado.

Visteon

Presentó unas pérdidas por valor de 270 millones de dólares en 2005. El valor de su endeudamiento le ha llevado a diseñar un plan de reestructuración que afecta a la reducción de 23 de sus 125 plantas en todo el mundo.

La primera decisión se ha adoptado con la puesta en venta de dos divisiones de la compañía, que afectan a cuatro plantas de Alemania, Brasil y Reino Unido (sólo las dos plantas alemanas afectan a casi 1.500 empleos). A partir del mes de agosto surgieron rumores sobre la posible venta de la compañía al grupo francés Valeo.



3. El sector de automoción en Asia

El continente asiático se sitúa como la primera región en producción y exportación de vehículos del mundo, a la espera del despegue de algunos mercados emergentes (Indonesia, Malasia e India), aún muy dominados por las marcas locales y donde los fabricantes occidentales están iniciando estrategias de penetración. La fuerza asiática ha provocado que tres países (Japón, Corea del Sur y China) se encuentren entre los seis mayores fabricantes de vehículos del mundo.

La producción de automóviles en Asia ha tenido un crecimiento acelerado en los últimos seis años, desde el año 2000 ha incrementado una media del 7,4% anual, frente a crecimientos inferiores al 3% de la actividad en todo el mundo.

En definitiva, en un proceso abierto a la reducción de capacidad, como mayor preocupación de las grandes empresas de automoción, los fabricantes asiáticos en general y japoneses y coreanos en particular (Honda, Toyota y Kia) tienen planes dirigidos a una expansión de la capacidad de producción de automóviles en sus plantas.

Mientras que la India tiene previsto doblar el número de coches producidos en los próximos cuatro años, hasta superar los tres millones de unidades (1,6 millones en 2005, después de un crecimiento del cien por cien en los últimos cinco años). Las expectativas de demanda se han fijado en un 20% anual en este período.

3.1. Situación de la industria japonesa

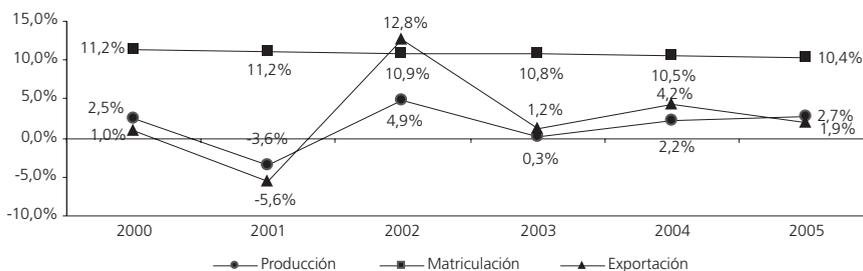
El sector de automoción supone el 22% de la industria y el 8,2% del empleo total del país, con 4,91 millones de trabajadores. En el período 2000/2005 la industria japonesa ha mantenido crecimientos medios anuales de la producción del 1,5%, sólo en el año 2001 reflejaron una disminución de la actividad. En 2005, el incremento fue del 2,7% (10,8 millones de unidades).

Los turismos, que representan casi el 84% de la producción total de vehículos, acumularon un 2% de incremento medio anual en el mismo período. En 2005 el aumento supuso un 3,4% sobre la producción de 2004 (9 millones de coches).

En definitiva, la industria japonesa crece en un sector en el que las multinacionales más emblemáticas están intentando recortarla de la forma menos traumática posible. En los seis primeros meses del año 2006 Toyota (9,4%), Honda (0,8%), Mazda (26%) y Mitsubishi (1,3%) no sólo continúan creciendo, sino que incluso han conseguido recuperar los incrementos de producción en su país, además de seguir aumentando el volumen de exportaciones (10%). Sólo Nissan ha recortado la producción mundial (10,5%), propiciada por el descenso de la actividad en su país (-21%), al igual que sus exportaciones, que se redujeron casi un 8%.

Sin embargo, el mercado interior, al igual que el de EE.UU., mantuvo una nula variación de media anual en los últimos seis años, con escasos crecimientos en tres de ellos (2000, 2003 y 2004) y disminuciones superiores al 1% en 2001/2002, frente al crecimiento cero el año 2005.

Evolución principales parámetros industria en Japón (sobre año anterior)



Fuente: OICA y Memoria anual de ANFAC.

A pesar de todo, las marcas japonesas baten récord permanentes de producción y matriculación de vehículos lejos de sus fronteras. Por primera vez la producción exterior superó a la doméstica en 2005, con 10,92 millones de unidades, un 10,6% de incremento, frente a los 10,89 millones de unidades de la producción interior¹⁹.

El mercado de turismos tuvo mejor suerte, incrementando un 2,2% anual de media en los cinco últimos años, aunque 2005 fue también de descenso en casi medio punto. Nissan, con un 48% de aumento en 2005 respecto al año 2000 y más de un 7% con respecto a 2004, fue la compañía que reflejó un mayor incremento en este período. Seguida Suzuki con el 28% (6% en 2005 respecto a 2004) y el 24% Toyota (-4,3% en 2005). Toyota acapara el 32% del mercado interior japonés, seguida del 16% de Nissan, el 14% de Honda y el 12% de Suzuki.

MATRICULACIÓN DE TURISMOS EN EL MERCADO DE JAPÓN

| Compañías | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|--------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Toyota | 1.216.079 | 1.204.887 | 1.325.320 | 1.511.664 | 1.574.931 | 1.507.487 |
| Nissan | 502.911 | 493.717 | 544.174 | 703.091 | 692.048 | 743.596 |
| Honda | 690.945 | 789.372 | 834.431 | 663.025 | 690.618 | 664.725 |
| Suzuki | 424.518 | 431.924 | 458.091 | 472.734 | 512.138 | 544.527 |
| Daihatsu | 385.553 | 382.997 | 358.093 | 405.789 | 442.643 | 445.609 |
| TOTAL | 4.259.872 | 4.289.683 | 4.441.354 | 4.715.920 | 4.768.131 | 4.748.410 |

Fuente: Memoria anual de ANFAC.

Toyota ha realizado en 2005 su decimocuarta alza consecutiva de producción fuera de Japón, hasta llegar a los 3,73 millones de unidades producidas (18,5% sobre 2004). Honda logró superar por primera vez el umbral de los dos millones, después de crecer un 10,7% (2,2 millones de unidades). Y Nissan fabricó 2,07 millones, el cuarto incremento consecutivo y un 12,1% más que el año anterior. Esta situación contrasta con sus

19 En 1980 los constructores japoneses comenzaron a asentarse en terceros países para atender la demanda de vehículos. Abrieron 23 fábricas en EE.UU., donde acaparan más del 40% del mercado, mientras que en Europa mantienen plantas en el Reino Unido, España, Francia, Italia, Portugal, Holanda, República Checa y Polonia, destacando su actividad en el Reino Unido, donde el 48% de la producción local en 2005 (1,8 millones) fue absorbida por las marcas japonesas, y en 2006 serán más de la mitad de los automóviles producidos en este país entre Nissan (320.000), Toyota (285.000) y Honda (195.000), de un total de 1,6 millones previstos.

resultados en el mercado interior, donde las tres compañías vieron retroceder sus ventas en 2005.

Expansión que se debe a su éxito en los mercados de EE.UU. y Europa. En 2005 las tres compañías coparon el 28,2% de las 16,9 millones de unidades que se vendieron en EE.UU., dos puntos por encima del año anterior. En Europa ha llegado al 9,2% de los 14,9 millones de turismos comercializados en el mercado.

Sólo Mitsubishi obtuvo mejores resultados en producción en Japón, creciendo en todo el mundo un 1,1% (1,38 millones de unidades), gracias al buen comportamiento en su país, ya que en Europa descendió un 33,5%. Y Mazda, que incrementó su producción en todo el mundo un 8,1%, gracias también al crecimiento en Japón (11,3%), donde consiguió incrementar sus ventas un ligero 0,3%.

Además, los fabricantes japoneses han sido capaces, con mínimos costes y ligeros cambios, de ofrecer vehículos para diferentes mercados con mayores prestaciones y menor precio, siendo más sensibles a las demandas de los consumidores en general. Sin embargo, vienen ayudados por un yen devaluado que aporta ventajas sustanciales, sobre todo en el mercado norteamericano, donde un coche nipón puede costar hasta 3.000 dólares menos, con un precio de alrededor de 30.000 dólares.

Sin embargo la industria auxiliar japonesa, que mantiene fuertes vínculos con los constructores del país, no ha desarrollado el mismo nivel de internacionalización, aunque surte productos a todas las empresas del mundo. Las principales compañías son Nippondenso Co. Ltd., la cuarta empresa del mundo, American Yazaki Corp. y Ainsin Seiki.

Toyota Motor

En el año 2005 facturó un 13,4% sobre 2004 y los beneficios lo hicieron en un 17,2%, constituyendo el cuarto récord consecutivo (ganó más dinero que GM, Ford, DC y VW juntos). Tiene previsto invertir 12.000 millones de euros para reforzar su actividad y su presencia en todo el mundo, aunque su principal déficit lo tiene en el mercado interno, donde redujo las ventas un 1,9% en 2005.

Posee 31 fábricas en todo el mundo (160 centros productivos), con una plantilla de 264.000 personas, que produjeron 8,4 millones de unidades (9,6% sobre el año 2004) y en proceso de crecimiento. Sus ventas alcanzaron los 7,4 millones de unidades, situándose en 140 mercados y acaparando el 39% del de EE.UU. en el año 2005, donde su alianza con la también japonesa Fuji (de la que compró parte el capital que abandonó General Motors a finales de 2005 -8,7%- y que mantiene una factoría en el país) está dando resultados en materia de tecnologías y capacidad de producción en el mayor mercado del mundo.

Sus constantes récords en beneficios es consecuencia de ser la firma más vendida en EE.UU. en turismos, sobre todo como consecuencia de la debilidad del yen frente al dólar, lo que aporta casi mil millones de euros a los beneficios de la compañía, y donde sus fábricas operan al 111% de su capacidad. En Europa prevé vender 300.000 vehículos más en 2006/2010, hasta llegar a los 1,2 millones de unidades.

Una vez conquistado el mercado norteamericano se dirige hacia el europeo. Sin olvidar el mercado chino, en el que las ventas de automóviles crecen a ritmos del 30%, y donde se ha hecho con una cuota de mercado del 3,5%, mediante la apertura de una nueva fábrica a la que ha destinado una inversión de 370 millones de euros. El mantenerse al margen de los procesos de alianzas y fusiones para concentrarse en sus vehículos le ha reportado el estar a la cabeza en calidad y productividad.

En el futuro más inmediato quiere competir con BMW y Mercedes Benz en la gama de lujo. Frente a los 1,2 millones que comercializan los fabricantes alemanes, Toyota prevé llegar a los 600.000 en 2006 en esta tipo de vehículos.

Honda Motor

El tercer fabricante de vehículos de Japón incrementó el beneficio el 22,8% en el año fiscal 2005/2006, mientras que el volumen de negocio creció un 14,5%.

Su producción en todo el mundo creció un 5,7% (3,44 millones de automóviles), gracias a que fuera de Japón lo hizo en un 10,7%, vendiendo un 1% menos y reduciendo el 2,1% la producción en su país. Las ventas

mundiales incrementaron por séptimo año consecutivo, hasta 3,4 millones de unidades, un 4,6% sobre el año anterior, y gracias al incremento de las matriculaciones en los mercados fuera del japonés.

Construirá una nueva planta en Japón, la primera tras más de 30 años, que creará 2.200 nuevos empleos en 2010, con una inversión de 495 millones de euros y el objetivo de aumentar en 200.000 las unidades de automóviles y motores anuales. También ha decidido construir la sexta planta en Norteamérica para aumentar su producción en esa región en 200.000 unidades anuales, con una inversión de 310 millones de euros y la creación de 1.500 puestos de trabajo en el año 2008. Y otra en Canadá, a la que destinará 108 millones de euros para dar trabajo a 340 personas. En total, invertirá mil millones de euros para conseguir un incremento sustancial de las ventas en 2010 (4,5 millones de vehículos).

Nissan Motor

En el año fiscal 2005/2006 la cifra de negocios tuvo una progresión del 9,9%, mientras que el beneficio neto lo hizo en un 1,1% sobre el año anterior, constituyendo el sexto récord consecutivo de la compañía.

Las ventas mundiales se elevaron a 3,6 millones, alcanzando un nuevo récord al crecer el 5,3%. Sobre todo en EE.UU., donde incrementó un 6,1% las ventas (1,07 millones de vehículos), aunque redujo la producción en Japón en un 7,9% y las ventas en un 5,4%. En Europa las matriculaciones descendieron un 0,6%.

Tiene previsto invertir 162,2 millones de euros en la construcción de su primera planta en Rusia e iniciar la producción en 2009, contando con 750 trabajadores y una capacidad de producción de 50.000 unidades al año de tres modelos diferentes destinados al mercado local.

3.2. El sector de automoción en China

El empuje económico del país más poblado de la tierra, sobre todo de su demanda interna, ha provocado que todos los grandes fabricantes se instalasen en su territorio con la previsión de que el año 2006 le convirtiera en el segundo mayor consumidor de automóviles del mundo, supe-

rando a Japón y colocándose detrás de EE.UU. Hasta ahora la industria automovilística china no compite con los mercados occidentales, pero ha empezado a iniciarse en la exportación a través de las cuatro marcas privadas que ya han comenzado su expansión internacional (Saic, Geely, Chery y Nanjing).

Desde el año 2000 la actividad de fabricación de vehículos ha reflejado una media anual de incremento de casi el 23% (14% en 2005). Los turismos, que representan un escaso 53% de la producción total, aumentaron de media anual un 35% (33% en 2005).

La ralentización de la demanda que se vivió a finales de 2004 y principios de 2005, fue consecuencia de las medidas adoptadas por el Gobierno para enfriar la economía, provocando una sobreproducción alarmante y manifestándose una guerra de precios sin cuartel. Lo que, junto a la escalada del precio del petróleo y del acero, aún está teniendo efectos en los márgenes empresariales. Volkswagen fue la marca más afectada después de dos años consecutivos de caída, perdiendo por primera vez en los últimos 20 años el liderazgo a favor de General Motors. Mientras que las marcas japonesas y surcoreanas continúa con un crecimiento inexorable.

En 2005 la demanda se recuperó de forma contundente y continúa acelerándose en 2006, en cuyo primer semestre casi ha duplicado las ventas del mismo período del año anterior (47%), lo que podría anticipar su escalada hacia el segundo puesto del mercado mundial.

La venta de vehículos en este país ha vivido incrementos medios anuales durante 2000/2005 del 22% y superiores al 40% en turismos, con unas expectativas para el año 2010 de que el 34% del crecimiento mundial de la industria de automoción procederá de China, manteniéndose su actual utilización de capacidad (50%). Sobre capacidad que presionará para incrementar las exportaciones.

Las ventas en 2005 alcanzaron los 5,77 millones de unidades (4 millones de turismos), casi al mismo nivel del mercado japonés, con una cuota mundial que representa el 8,7%. En este año General Motors incrementó el 35% las ventas sobre 2004, frente a la caída del 8% de Volkswagen, mientras que DaimlerChrysler, que es la tercera marca, tuvo un incremento del 39%, seguida de Hyundai (62%), Ford (46%), Toyota (55%) y PSA (57%).

Y en el primer semestre de 2006 los grandes grupos occidentales participados en empresas del país han tenido incrementos medios del 30% en las ventas del mercado asiático. General Motors se consolida como la marca más vendida en este semestre, con un incremento del 47% y alcanzando una penetración del 12,5%, mientras que las ventas de Volkswagen crecieron un 30%.

El mercado de componentes (72.000 millones de dólares) se encuentra muy fragmentado, lo que facilita también la implantación de grandes grupos occidentales. Las presiones de Bruselas y Washington han conseguido que Pekín redujera los aranceles a la importación de piezas, mercado que ha venido estando protegido para favorecer el desarrollo de su propia industria de componentes. La compañía más destacada es el Grupo Wanxiang, que cuenta con 31.000 empleos en 30 plantas, factura 2.500 millones de euros a través del suministro de componentes a 920 marcas internacionales de automóviles y de componentes.

En este país la combinación de salarios bajos, un enorme mercado y una moneda artificialmente baja, confiere asombrosas ventajas competitivas. Sin olvidar la atracción de inversiones extranjeras en fábricas cuyos productos se exportan, convirtiéndose, por primera vez en 2005, en exportador neto de vehículos. A pesar de todo la sobreinversión está conduciendo a una disminución de la rentabilidad y un recorte de los precios.

SAIC

Shanghai Automotive Industry Corporation es el mayor fabricante chino de coches. La compañía mantiene acuerdos con las principales marcas occidentales en formato de joint ventures, produciendo de forma conjunta con Volkswagen (250.000 vehículos al año) y General Motors (300.000), que concentran la práctica totalidad de su producción.

El objetivo de la empresa es crear una nueva marca propia para alcanzar una producción de 300.000 unidades anuales en 2010, para lo que destinará una inversión de 1.400 millones de euros, utilizando la tecnología apprehendida de dos modelos de la firma británica MG Rover, de los que ostenta los derechos de propiedad intelectual que producía la marca inglesa. Tiene previsto poner en marcha, bajo esta nueva marca, cinco plataformas y de esta forma pretende elevar su producción a los dos millo-

nes de unidades, entre turismos y vehículos industriales. El plan depende de que BMW venda a la compañía china MG Rover.

Sus pretensiones también pasan por comenzar a exportar vehículos a Europa bajo su propia marca antes de 2010, comenzando con la comercialización de 200.000 unidades en este mercado. Empezará en el Reino Unido en 2007, extendiéndose al resto de los países del continente posteriormente. Para ello, prevé establecer una línea de cooperación con la compañía rusa Autovaz.

Después de renunciar a la compra de la británica MG Rover, antes de su quiebra, mantiene con la surcoreana SaangYong una sociedad conjunta (51%) para la producción de vehículos todoterreno. Así como con otra marca del país, Chery (20%).

Geely

En 1986 se fundó la compañía del primer productor de automóviles chino privado. Aunque manifiesta que no tiene prisa para entrar en los mercados europeo y norteamericano, al menos durante los años 2006/2007, el hecho es que tiene previsto invertir 1.925 millones de euros para construir una planta en el país con este objetivo.

Geely fabricó 150.000 vehículos en 2005, con unas ventas de 140.000 unidades, y espera llegar a producir 200.000 en este año, acaparando el 5,3% del mercado interior. Exporta para Venezuela, Honduras y Chile, contando con 11 modelos en el mercado y espera producir los nuevos modelos para el de EE.UU., por este motivo se encuentra en negociaciones con DaimlerChrysler.

Nanjing Automobile

Con la decisión de montar la primera planta china en EE.UU., para producir vehículos de su firma MG, esta compañía concentra tres fábricas, con la del Reino Unido y la de su país, en las que tiene previsto invertir 2.000 millones de dólares en 2007/2008. La planta estadounidense se convertirá en el cuartel general de la empresa en el exterior, donde comenzará a producir a finales de 2008, con 550 empleos, 250.000 vehículos al año.

La firma se dio a conocer por la adquisición de derechos sobre la extinta MG Rover en el año 2005, en disputa con su compatriota SAIC, que renunció a última hora, por cien millones de dólares. Se vuelve a encontrar disputando con su rival el nombre comercial de la compañía británica, que es propiedad de la alemana BMW, para iniciar la producción, a partir de 2007, de 200.000 vehículos anuales bajo las marcas e imagen de MG y Austin.

El objetivo es enviar desde China un cierto número de unidades desmontadas para su ensamblaje en la antigua factoría de MG Rover en el Reino Unido, cuyo derecho de uso mantiene, para su posterior distribución en los diferentes mercados europeos.

Chery

Es la octava marca de China, con una capacidad de producción de 350.000 unidades anuales. Comercializa 180.000 vehículos en cada ejercicio, de los cuales exporta 20.000. Es la primera empresa china en producir lejos de su mercado, con una planta en Irán desde el año 2003.

3.3. La industria en Corea del Sur

Es el quinto productor mundial de vehículos, con 3,7 millones de unidades producidas en 2005. Actividad que, en el período 2000/2005, incrementó una media del 4,6% anual, reflejando una reducción sólo en el año 2001 (5,4%). En 2005 creció casi un 7% respecto al año anterior. Los turismos, que representan más del 90% del total de la producción, crecieron una media superior al 6% anual desde el año 2000 (7,5% en 2005).

Las matriculaciones en el mercado interior se redujeron un 0,4% de media al año en el período señalado (1,1 millones de unidades). En 2005, con el 5,2% de incremento sobre el año anterior, ha conseguido superar las importantes reducciones de ventas sufridas en 2003/2004, superiores al 17% cada año, y que han lastrado los resultados de este período, ya que los cuatro años restantes el mercado interior ha crecido una media superior al 8% anual.

En 2005 las ventas mundiales de los cinco fabricantes surcoreanos de automóviles sobrepasaron, por primera vez en la historia, los cinco millones de unidades. Entre Hyundai Motor y su filial Kia Motors; GM Daewoo, del grupo General Motors; Ssangyong Motor, del grupo chino SAIC y Samsung Motors, del francés Renault, vendieron 5,22 millones de vehículos, superando en un 15,6% la cifra de 2004, mientras que las exportaciones progresaron en un 19,1%, hasta situarse en los 4,09 millones de unidades.

MATRICULACIÓN DE TURISMOS EN EL MERCADO DE COREA DEL SUR

| Compañías | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|--------------|------------------|------------------|------------------|------------------|----------------|----------------|
| Hyundai | 426.275 | 475.779 | 525.557 | 424.861 | 390.779 | 415.337 |
| Kia | 304.314 | 273.694 | 307.289 | 225.539 | 197.128 | 213.603 |
| Daewoo | 221.977 | 151.651 | 141.121 | 116.049 | 89.999 | 93.658 |
| Ssangyong | 78.192 | 93.389 | 134.430 | 125.178 | 97.851 | 75.527 |
| TOTAL | 1.063.949 | 1.076.260 | 1.249.110 | 1.024.543 | 884.532 | 950.523 |

Fuente: Memoria anual de ANFAC.

La industria coreana de automoción está preocupando a la del resto del mundo, que teme al ataque coreano ya que, como dice el vicepresidente ejecutivo de Toyota, *"ofrecen precios bajísimos por una tecnología cada vez mejor y más fiable... Hay que hacer algo, no nos podemos quedar simplemente a la expectativa"*.

Hyundai y Kia Motor

La producción de vehículos en 2005 fue de 3,1 millones de unidades, casi el 90% de turismos, con un crecimiento de casi el 12% respecto al año anterior. Vendió 2,5 millones de vehículos, un 11% sobre el año 2004.

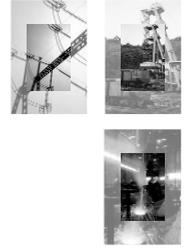
Invertirá 743 millones de euros en la construcción de su primera planta en Europa para fabricar 300.000 vehículos al año, que se ubicará en la República Checa, contando con una plantilla de 3.500 personas directas y 10.000 en el ámbito de los proveedores y empresas de servicios, y la intención de iniciar la producción a plena capacidad en el año 2010.

El gobierno checo ha ofrecido a la compañía exenciones fiscales (45 millones de euros, 19,3% de la inversión anunciada) por un período de diez años y subvenciones por valor 148 millones de euros, así como el com-

promiso de construir una autopista que unirá esta fábrica con la que su filial Kia construye en Eslovaquia, su primera planta en Europa.

Kia también ha anunciado la apertura de una nueva planta en EE.UU., que dará empleo a dos mil personas para fabricar 300.000 vehículos anuales a partir del año 2009.

Acaba de iniciar la construcción de su segunda planta en China, para la que está invirtiendo algo más de 815 millones de euros. Con las dos plantas funcionando tendrán una capacidad de 600.000 unidades al año.



4. Situación del sector de automoción en Europa

La industria de automoción mantiene un importante peso en la economía de la Unión Europea. Aporta casi ocho de cada cien euros que ingresa la UE por fiscalidad y el empleo representa el 6,8% del total de los asalariados, más de doce millones de trabajadores entre directos e indirectos (1,2 en el sector de constructores, 0,8 millones en el de componentes y diez millones en actividades complementarias).

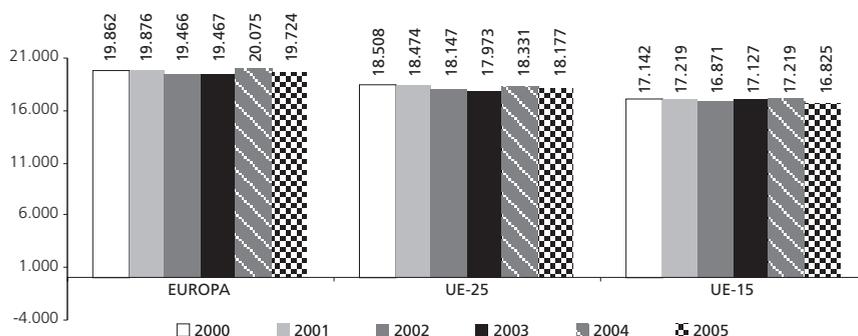
Es, además, el sector industrial que más dinero invierte en I+D por parte de las empresas fabricantes de vehículos y de componentes para la automoción: DaimlerChrysler es el que mayores cifras recoge (5.700 millones de euros en 2004), seguida de Ford (5.444), Toyota (5.421), General Motors (4.782), Volkswagen (4.164). En total, 58.500 millones de euros (24.900 los fabricantes y 33.600 sus proveedores). Esta cantidad supone el 19% del total de los fondos destinados por los principales sectores económicos.

La producción europea de vehículos representa el 27% de la mundial (30% considerando a todo el continente), mientras que las ventas del mercado suponen el 30% del total (32% todo el continente). La diferencia entre la actividad de producción y comercialización del mercado europeo reflejan la intensidad exportadora de la UE.

En los últimos seis años (2000/2005) la actividad de producción de vehículos en el continente europeo no ha variado. Mientras que en la UE-25 ha incrementado un escaso 0,2%, en la UE-15 se ha reducido un 0,1%. En 2005, en todos estos ámbitos regionales europeos, se ha producido una reducción generalizada de la producción de vehículos (1,7% en todo el continente, el

0,8% en la UE-25 y el 2,2% en la UE-15). Descenso que está liderado por la reducción de la fabricación de turismos, tanto en el período considerado (2000/2005), con reducciones en los tres ámbitos (0,1%, 0,3% y 0,8% respectivamente), como en el año 2005 (1,2%, 1,6% y 3%), frente a los incrementos de vehículos comerciales y camiones. Lo que pone de manifiesto la pauta de debilidad que sufre la industria europea.

Evolución de la producción de vehículos en Europa (miles de unidades)



Fuente: ACEA

Alemania es el productor más importante de la UE-25, acaparando el 32% del total de la Unión, incrementando su participación en casi dos puntos en los últimos seis años. La producción ha aumentado un escaso 0,2% de media anual en este período, frente a un 3,4% de 2005. Le sigue la industria gala, con una participación del 20% de la producción en la Unión y con un incremento superior al 1% en el mismo período. Francia es el país que más ha incrementado la producción en estos últimos seis años (2%), a pesar de haber obtenido un fuerte descenso en el año 2005 (3,2%).

El tercer productor de vehículos de la UE-25 es España, con una participación del 15%, reduciéndola un punto en estos últimos años como consecuencia del incremento de los mercados de la Europa de la ampliación. Su producción se ha reducido una media de casi medio punto anual en los seis años, destacando el 2005, con casi un 9% de retroceso respecto al anterior.

El Reino Unido (-0,9%) e Italia (-3,7%) comparten con España la pérdida de participación en la Unión, pero como consecuencia de la reducción de la producción en los últimos seis años. Italia pierde un 8% de media

anual en 2000/2005 (9% en 2005), tras la fuerte crisis que atravesó Fiat en los últimos años y el Reino Unido, afectado por la quiebra de Rover y la crisis de Jaguar, reduce una media anual del 3% (13% en 2005)²⁰.

PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS PRINCIPALES MERCADOS EUROPEOS (miles de unidades)

| Países | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Alemania | 5.527 | 5.692 | 5.469 | 5.468 | 5.570 | 5.758 |
| Francia | 3.348 | 3.628 | 3.702 | 3.620 | 3.666 | 3.549 |
| España | 3.033 | 2.850 | 2.855 | 3.030 | 3.012 | 2.753 |
| Reino Unido | 1.814 | 1.685 | 1.823 | 1.846 | 1.856 | 1.617 |
| Italia | 1.738 | 1.580 | 1.427 | 1.322 | 1.142 | 1.038 |
| UE-25 | 18.508 | 18.474 | 18.147 | 17.973 | 18.331 | 18.177 |

Fuente: OICA.

El mercado de la UE-25 ha reducido sus matriculaciones en el período 2000/2005 en un 0,4%, con una media de 17,5 millones de vehículos anuales matriculados -el 0,3% de reducción en la UE-15, con 16,4 millones de vehículos anuales-. Aunque 2004 puso fin a tres años consecutivos de reducción de ventas y después de tres trimestres de 2005 de recuperación, la Europa de los 25 volvió a registrar una debilidad en el mercado en el cuarto trimestre de 2005, lo que incidió en su evolución prácticamente nula, frente al crecimiento en la UE-15 del 0,4%, sobre todo como consecuencia de la fuerte reducción de los mercados de los nuevos países miembros (7,7%).

Estos resultados registrados en el mercado europeo se deben a la disminución de las ventas de los turismos, único sector que ha caído en 2005 el 0,1% en la UE-15 y el 0,6% en la de los 25, también por el efecto de los mercados de los diez nuevos países miembros (-9%).

El primer semestre de 2006 refleja una mejora de las ventas, tanto en la UE-25 como en la de los quince países (2%), con dos décimas de diferencia en el ámbito de la primera región sobre la segunda (1,9%). En este

20 El Reino Unido ha perdido su industria propia de automoción. La última empresa que cerró ha sido MG Rover. Nombres legendarios como Jaguar, Mini y Rolls Royce fueron absorbidos por empresas extranjeras.

caso, ha sido el mercado de los nuevos países miembros los que han influido en esa mejora (2,8%) y, aunque ésta afecta también al sector de turismos, continúa sin ser este mercado el que favorezca el crecimiento del mismo (1,7%), y en el que la participación de los nuevos estados ha sido casi nula.

El mayor mercado europeo continúa siendo el alemán (20,4%), aunque ha perdido un punto de penetración en los seis últimos años. Le sigue el del Reino Unido (16%), Francia (14%) -con una pérdida de penetración también del 1%-, Italia (14%) -que es el que más cuota ha perdido (1,5%)- y España (11%).

Los mercados del Reino Unido y España son los únicos que incrementan su participación en el total de matriculaciones en los últimos seis años (1,3% y 1,1% respectivamente), como consecuencia de la evolución de las ventas interiores. Sólo estos dos mercados han reflejado incrementos en el período 2000/2005, con el 2,2% y 2% respectivamente de aumento medio anual de las matriculaciones. Aunque el Reino Unido ha reflejado una sensible reducción en el año 2005 (4,5%), frente al incremento manifestado en España en el mismo año (3,6%).

El mercado alemán, el italiano y el francés han visto caer sus ventas en este período un 2,1%, 1% y 0,1% respectivamente, a pesar de que, tanto en Francia como en Alemania, junto a España, 2005 ha sido un año positivo en ventas, con incrementos del 3% y 2% respectivamente. Mientras que Italia (-1,2%), junto al Reino Unido, han sido los países peor parados.

MATRICULACIONES DE TURISMOS PRINCIPALES MERCADOS EUROPEOS (miles unidades)

| PAÍSES | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Alemania | 3.378 | 3.342 | 3.252 | 3.237 | 3.267 | 3.319 |
| Reino Unido | 2.222 | 2.459 | 2.564 | 2.579 | 2.567 | 2.440 |
| Italia | 2.423 | 2.413 | 2.280 | 2.247 | 2.264 | 2.237 |
| Francia | 2.134 | 2.255 | 2.145 | 2.009 | 2.014 | 2.068 |
| España | 1.381 | 1.426 | 1.332 | 1.382 | 1.517 | 1.529 |
| UE-15 | 14.319 | 14.402 | 14.008 | 13.843 | 14.127 | 14.112 |

Fuente: ACEA.

El exceso de capacidad en Europa se sitúa en los dos millones de vehículos. Es uno de los motivos por los que, según Automotive News, entre

1999 y 2005 los fabricantes europeos de automóviles turismos han eliminado 101.460 puestos de trabajo, un 8,45% del total de empleo dedicado a montar vehículos en la UE-15, pasando de los 1,2 millones de trabajadores en el año 1999 hasta los 1,06 que se registraron en 2005, tendencia que se mantiene en el año 2006.

La reducción del sector en su conjunto, incluyendo las empresas de componentes, ha sido de 145.386 empleos en el mismo período, pasando de los 2,15 millones a dos millones escasos en 2005. Incluyendo a los nuevos estados miembros de la UE, en los que el empleo ha crecido un 20% en los últimos seis años, el sector incorporaba en 2005 a 2,3 millones de trabajadores.

Los más afectados son los puestos de trabajo de los constructores generalistas, dominados por una feroz competencia: tienen que enfrentarse a Toyota, Honda y Mazda, que atacan a la parte alta de sus gamas; soportan los embates surcoreanos, con productos ajustados a la demanda europea y más baratos; y sufren las incursiones de los fabricantes de vehículos de lujo en segmentos privados de este tipo de marcas generalistas.

Además, un mercado estancado, el cambio euro/dólar, los sobrecostes de las materias primas, combustibles y energéticos en general, no facilitan la plena recuperación del mercado europeo. Al mismo tiempo, en la lucha por ser más competitivos, se continúa recurriendo a los procesos de externalización de actividades, lo que provoca una disminución del empleo en las empresas constructoras y se incrementa en las de componentes para automoción.

La mayoría de los trabajadores de la industria del automóvil de la UE-15 se encontraba en Alemania (más del 40% de los trabajadores de la UE-15 en dicho sector), y en menor medida en Francia (16%), Reino Unido (13%), España (11%) e Italia (7%). Entre 1995 y 2003 el porcentaje de empleo en la industria del automóvil con respecto al de la industria en general aumentó en una tasa de crecimiento medio anual del 1,9% en la UE-15.

En 2003 la cuota de empleo en la industria del automóvil en relación con el de la industria en general creció en la UE-15. Sin embargo, debido a la aplicación de programas y planes de reducción en los dos últimos años, se han perdido 70.000 empleos (VW, con 31.000; DaimlerChrysler, con 14.500; General Motors Europa, con 12.200; MG Rover con 5.000; Ford

Europa, con 2.600; Volvo con 1.500; Land Rover y Jaguar con 1.350; SEAT con 700; Ned Car con 630 (Mitsubishi/DC) y Peugeot con 500²¹). Italia y el Reino Unido fueron los países que mayor número de empleos perdieron en los últimos seis años (8% cada uno).

En el Reino Unido la causa más dramática en materia de pérdida de empleo en el último año la constituyó la quiebra y el cierre de la empresa británica MG Rover en abril de 2005, afectando a 5.000 empleos directos y otros 3.000 de la industria auxiliar. A esta quiebra se sumó la supresión de 1.100 empleos en Jaguar, el previsto cierre de la planta que PSA Peugeot Citroën tiene en Ryton, con 2.300 trabajadores en 2007, así como la posibilidad de recortar un 30% de los empleos de la planta de General Motors en este país.

El coste de la mano de obra está incidiendo en el desplazamiento hacia los países emergentes no sólo de la demanda, sino también de la producción, constituyendo un factor de competitividad entre zonas geográficas. En la zona euro la media del coste de mano de obra es de 25,5 euros por hora, frente a los 2,1 de Rumania y los 16,6 de Japón y 18,7 de EE.UU. (en España, el coste se sitúa alrededor de los 18,5 euros). Por lo que los países de Europa Central y del este, así como los de América del Sur, se han convertido en atractivos en materia de costes de producción y con mercados más dinámicos.

21 Automotive News, febrero de 2006.

**EMPLEO Y COSTES LABORALES EN PRINCIPALES PAÍSES
DE LA INDUSTRIA DE AUTOMOCIÓN EUROPEA (2003)**

| Conceptos | Alemania | Francia | España | R. Unido | Italia | Hungría |
|--|----------|---------|---------|----------|---------|---------|
| Empleo total | 827.048 | 258.710 | 149.956 | 190.066 | 147.396 | 37.966 |
| Costes laborales año (constructores) | 64.413 | 48.325 | 36.937 | 45.940 | 35.466 | 16.678 |
| Costes laborales año (componentes) | 51.097 | 39.024 | 32.395 | 35.971 | 33.713 | 10.273 |
| Sueldos y salarios año (constructores) | 49.992 | 34.475 | 27.538 | 38.036 | 24.331 | 12.682 |
| Sueldos y salarios año (componentes) | 41.305 | 27.621 | 24.480 | 31.457 | 23.364 | 7.725 |
| Costes personal sobre total costes (constructores) | 19,6% | 5,0% | 8,7% | 12,4% | 9,1% | 3,1% |
| Costes personal sobre total costes (componentes) | 27,0% | 16,5% | 18,0% | 23,0% | 18,3% | 14,0% |

Fuente: La industria auxiliar de componentes de automoción: lógicas y estrategias de deslocalización. Josep Banyuls (Universidad de Valencia) y otros autores (Mayo 2006).

Mientras tanto, los principales países de la ampliación, incluyendo a Rumania, han sido los únicos que han abierto factorías en sus fronteras en los últimos años. Desde el año 1999 su producción ha crecido un 35%, destacando los aumentos de Rumania y Eslovaquia, con el 14% y 12% respectivamente de media anual en el período 2000/2005, frente a un crecimiento casi nulo en el conjunto de la UE-25. El ejemplo más significativo se refleja en los resultados del pasado año, en el que se redujo la producción en la Unión respecto a 2004, mientras que en los países de la ampliación tuvo un incremento superior al 18%.

PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS EN LOS PRINCIPALES PAÍSES DE LA AMPLIACIÓN

| PAÍSES | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|--------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Polonia | 556.365 | 359.073 | 299.085 | 322.061 | 599.144 | 625.443 |
| R. Checa | 456.801 | 466.916 | 447.088 | 441.699 | 448.360 | 604.957 |
| Eslovaquia | 181.787 | 181.841 | 225.718 | 281.347 | 223.542 | 218.349 |
| Rumania | 78.165 | 68.761 | 79.456 | 95.247 | 122.155 | 194.802 |
| Hungría | 137.398 | 144.313 | 141.513 | 126.116 | 122.666 | 152.015 |
| Eslovenia | 122.949 | 116.082 | 126.661 | 110.597 | 116.609 | 138.393 |
| TOTAL | 1.535.465 | 1.338.987 | 1.321.523 | 1.379.070 | 1.634.480 | 1.935.964 |

Fuente: Memoria anual de ANFAC.

Polonia y la República Checa son los países con mayor capacidad de producción en estos momentos, con unos costes de mano de obra inferiores en un 60% y una jornada laboral un 25% superior al resto de la Unión, si bien todos los países del Este están compitiendo agresivamente entre sí por la captación de las inversiones a través de incentivos fiscales y subvenciones.

Además, la escasa distancia entre los centros productivos de los diferentes países del Este les permite compartir de forma sencilla el parque de proveedores existente en la región así como penetrar la zona euro a través de Austria y Alemania.

República Checa y Eslovaquia duplican su industria de automoción al calor de las ayudas públicas y los bajos salarios. Chequia tiene a Volkswagen -22.000 empleos y la producción de 440.000 unidades en tres factorías-, y la empresa conjunta Toyota-PSA Peugeot Citroën -3.000 trabajadores y 300.000 vehículos al año-, de donde sale cada minuto un coche. En 2006 está previsto fabricar un millón de vehículos en el país y, en 2005, ha sido el mercado que más proyectos de inversión en nuevas factorías ha atraído²².

Eslovaquia está a punto de convertirse en el mayor productor de vehículos per cápita de la UE-25. Mantiene la presencia de Volkswagen (230.000 unidades al año), PSA Peugeot Citroën (300.000 unidades) y en 2006 la surcoreana Kia. Este país ha sido el segundo mercado que más proyectos de inversión en nuevas plantas ha atraído (18). En Hungría y Polonia, con 17 proyectos de inversión en 2005, se encuentran General Motors y Fiat.

Las empresas japonesas y coreanas son las últimas en llegar (Hyundai en la República Checa y Kia en Eslovaquia) y siguen la estrategia utilizada en EE.UU., estableciéndose en regiones con menos costes salariales.

La principal zona industrial de la Europa del Este, Rusia, ha vuelto a cobrar interés por gran parte de la industria de automoción mundial. Sobre todo porque el gobierno del país viene instando a las firmas mundiales a instalarse antes de que ingrese en la Organización Mundial del Comercio pues, posteriormente, no podrán hacerlo.

22 En los últimos nueve años en la República Checa se han instalado 115 plantas dedicadas al sector de automoción.

Viene acompañado de la progresiva mejoría de la situación económica del país y del incremento del poder adquisitivo del ciudadano medio ruso, así como del crecimiento del mercado de automoción por séptimo año consecutivo en 2005 (6% de media anual). El único inconveniente son las grandes inversiones en capital necesarias para aumentar la capacidad que apoye el crecimiento de la región.

Hasta la fecha ensamblan sus vehículos en Rusia las compañías Ford, Renault, BMW, Kia y Chey, y se preparan para hacerlo Volkswagen (tiene previsto dedicar 370 millones de euros para abrir una planta), General Motors (con 90 millones para una nueva planta), Toyota, Nissan (que gastará 160 millones de euros también para una planta) y PSA Peugeot Citroën (200 millones de euros).

De hecho, el principal fabricante ruso está negociando alianzas y acuerdos de participación accionarial con la china SAIC y la francesa Renault, además del que mantiene con la estadounidense General Motors. Los malos resultados registrados por las marcas francesas durante el primer semestre de 2006 les están incitando a acelerar su implantación en el mercado ruso para recuperar las importantes bajas de producción que vienen sufriendo.

4.1. Situación de las empresas fabricantes de vehículos en la UE

De las trece marcas más significativas del mercado europeo, en el período 2000/2005 han incrementado las ventas menos de la mitad: BMW (8,2%), DaimlerChrysler (0,6%) y PSA (1,7%), además de las japonesas Honda (2,7%) y Toyota (7%), y la surcoreana Hyundai (4,9%). Toyota, junto a BMW, son las únicas compañías que no han reflejado un resultado negativo de las ventas en los últimos seis años.

En el primer semestre de 2006 se han añadido algunas marcas al crecimiento del mercado, pero de forma escasa, destacando el aumento de Volkswagen, que continúa con el crecimiento iniciado en 2005 (8%) y de Fiat (16,6%), además de DaimlerChrysler (4%). Mientras que la surcoreana Hyundai ha reducido sus ventas en casi un 5%, compensadas con el incremento de la japonesa Mazda (9%). En definitiva, aumentan las compañías que mejoran sus ventas en Europa, aunque aún se refleja un débil crecimiento de las matriculaciones.

Las marcas asiáticas han pasado de representar el 10% del total de las ventas en la Unión Europea, en el año 2000, al 14% actual, con una clara tendencia de crecimiento. El hecho es que tres de cada cuatro coches matriculados en la UE son de marcas del continente. Sin embargo resulta significativo que sea el 17% lo que acaparan las marcas asiáticas, frente al 10% de las norteamericanas.

EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS POR COMPAÑÍAS EN LA UE (todos los vehículos, año anterior)

| Marcas | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | Ventas ¹ | Cuota | 2006 ² |
|---------------------|--------------|-------------|--------------|--------------|-------------|-------------|---------------------|---------------|-------------------|
| Volkswagen | -2,6% | 0,3% | -5,5% | -3,1% | 2,6% | 5,3% | 2.885.884 | 17,1% | 7,9% |
| PSA Peugeot Citroën | 6,4% | 9,9% | 0,3% | -2,1% | -2,3% | -2,0% | 2.379.502 | 14,1% | -2,2% |
| Renault | -3,9 | 1,8% | -2,0% | -3,3% | 0,4% | -3,4% | 1.853.386 | 11,0% | -7,4% |
| Ford | -9,1% | 3,7% | -1,9% | -3,0% | 4,9% | -2,3% | 1.846.102 | 11,0% | -1,5% |
| General Motors | -7,5% | 0,3% | -8,3% | -2,0% | 3,2% | 6,8% | 1.642.964 | 9,7% | -1,0% |
| Fiat | 4,9% | -3,0% | -12,9% | -11,2% | 1,3% | -7,5% | 1.535.785 | 9,1% | 16,6% |
| DaimlerChrysler | 5,9% | 2,5% | -1,3% | -3,6% | 0,7% | -0,6% | 1.159.209 | 6,9% | 4,2% |
| Toyota | 10,6% | 0,0% | 12,8% | 7,3% | 7,2% | 4,4% | 688.059 | 4,1% | 7,1% |
| BMW | 3,0% | 9,0% | 14,2% | 1,5% | 11,7% | 9,5% | 608.893 | 3,6% | 2,2% |
| Nissan | 2,7% | -10,2% | -4,7% | 13,5% | -3,1% | -4,4% | 463.520 | 2,8% | -10,3% |
| Hyundai | 3,2% | -4,7% | 0,3% | 7,7% | 21,6% | 1,1% | 274.762 | 1,6% | -4,6% |
| Mazda | -14,2% | -22,4% | 10,4% | 28,1% | 17,6% | -7,9% | 205.265 | 1,2% | 9,0% |
| Honda | -12,4% | -16,0% | 15,0% | 6,4% | 12,6% | 10,6% | 200.305 | 1,2% | 3,2% |
| TOTAL UE-15 | -1,2% | 0,1% | -3,0% | -1,4% | 3,0% | 0,4% | 16.852.484 | 100,0% | 1,2% |

Fuente: ACEA y elaboración propia.

(1) Ventas anuales medias en los últimos seis años.

(2) Variación del primer semestre de 2006 sobre el mismo período de 2005.

El problema de los fabricantes europeos de automoción es la prevalencia de un euro fuerte con un yen japonés débil, lo que supone una ventaja adicional para la fuerte competitividad de la industria japonesa en todos los campos al exportar a Europa y fijar los precios de sus vehículos. Lo que ha hecho alzar la voz a los fabricantes europeos en general, y a DaimlerChrysler y Volkswagen en particular, denunciando el mantenimiento de una moneda devaluada de forma artificial, tanto por Japón como por Corea del Sur²³.

23 Esta confrontación con las marcas japonesas está causando que las compañías europeas prohíban la inscripción de Toyota a la Asociación de Constructores Europeos de Automóviles (ACEA), tras solicitarlo la sociedad japonesa por tener fábricas en la UE.

Volkswagen

En septiembre de 2005 se incorporó la compañía Porsche como primer gran accionista de la empresa alemana, que actualmente posee el 21,3% del capital, en la perspectiva de incrementar su participación al 25,1% en octubre de 2006 y relegar al estado alemán de Baja Sajonia al segundo puesto (20,75%), lo que no parece estar dispuesto a admitir²⁴.

La cifra de negocios en 2005 creció un 7,1% (7,9% en Europa, 3,1% en Norteamérica y -10,3% en Asia-Pacífico) y el beneficio neto se incrementó un 61,5%, constituyendo uno de los flancos más débiles las elevadas pérdidas de las plantas tradicionales de Alemania, la escasa rentabilidad de algunas factorías de componentes y las pérdidas de las exportaciones hacia EE.UU. En el primer semestre de 2006 ha triplicado los beneficios del mismo período de 2005.

En el año 2005 la producción creció un 2,5% (5,2 millones de unidades) y el empleo lo hizo en un 0,7%. Las ventas aumentaron un 3,2% (5,24 millones de vehículos) en los 150 mercados que actúa, recuperando tras cuatro años la primera posición en Europa Occidental, donde creció el 6,7% (8,2% en Alemania), mientras que descendieron en EE.UU. (7,6%) y China (11,7%), donde ha sido superado por General Motors por primera vez después de 20 años. En el primer semestre de 2006 ha obtenido crecimientos del 12,5% en las ventas mundiales de vehículos.

El programa ForMotion, lanzado en 2004 para el recorte de costes de material y mejora de los procesos de montaje, consiguió ahorrar 3.500 millones de euros en 2005 por lo que tiene continuidad en 2006, anunciando una inversión de 22.700 millones de euros hasta el año 2008. Para modernizar y ampliar la gama de modelos prevé la cantidad de 10.900 millones y 5.600 para la mejora de la calidad e instalaciones.

24 Tanto la Comisión Europea, como Porsche ahora, están forzando a la administración alemana para que elimine la ley Volkswagen, por la cual se impide que cualquier accionista supere el 20% de los derechos de voto, independientemente del número de acciones en las que participe. Es decir, no permite la toma de control del grupo por parte de otras empresas.

En febrero de 2006 comunicó el ajuste previsto para los tres próximos años, bajo el nombre de ForMotion Plus, que incorpora la eliminación de 20.000 empleos entre las diez plantas que posee en Alemania, con un coste de más de 2.000 millones de euros (afecta al 20% de los 103.000 trabajadores alemanes y al 6% de los 344.902 de todo el consorcio a finales de 2005). El factor fundamental es la reducción de costes de factor trabajo y mejorar la productividad un 30%, corrigiendo el actual exceso de capacidad de sus fábricas (17%), con seis millones de capacidad y cinco millones de producción, y ganar en rentabilidad²⁵.

Constituye la mayor reestructuración de la historia de la compañía alemana, afectando tanto a los centros de producción de vehículos como de componentes (subsector en el que trabajan 32.000 personas).

Tiene previsto reducir la complejidad del grupo. Para ello, a finales de 2005 prescindió de su filial de tecnología de la información, Gedas, por 450 millones de euros. En junio de 2006 vendió su filial de alquiler de vehículos, Europcar (2.900 agencias en 145 países y 5.200 empleos), por un precio de 3.320 millones de euros. Y durante los próximos años prevé deshacerse de varias empresas de componentes.

En esta línea ha decidido acelerar las compras de piezas y componentes a sus suministradores chinos como medida de choque para reducir costes y ganar competitividad²⁶. El objetivo es firmar, a finales de 2006, contratos por valor de 825 millones de dólares en exportaciones hacia el grupo. Al mismo tiempo, sus fábricas instaladas en China adquirirán un 80% de sus suministros a empresas locales en 2008.

Hasta este año prevé ahorrar 7.000 millones de euros para lo que todo el consorcio debe reducir gastos por valor de 10.000 millones. El recorte de empleo sólo afectará a la marca Volkswagen. Con la reestructuración en 2008 se quiere subir al 6% la rentabilidad (margen de beneficio respecto a ventas), frente al 1,3% conseguido en 2005, lo que significaría pasar a más de 5.000 millones de euros de beneficios brutos en tres años.

25 Según la dirección, las fábricas alemanas son la mitad de productivas que las de sus competidores. El coste de 55 euros a la hora contrasta con los 30 de la media de la UE, los siete de China y los 5,5 de Eslovaquia.

26 En octubre de 2004 Volkswagen llegó a un acuerdo con 38 suministradores para recortar costes de compras por valor de cientos de millones de euros a cambio de contratos más estables.

En el año 2004, en noviembre concretamente, Volkswagen se comprometió con el sindicato IG Metall a respetar el empleo de las 103.000 personas fijas hasta el año 2011, a cambio de una congelación salarial de dos años para garantizar un ahorro de mil millones de euros. Por tanto los objetivos de reducción establecidos tendrán que hacerse efectivos a través de medidas no traumáticas, para lo que ha ofrecido indemnizaciones a 85.000 trabajadores de seis plantas de la zona occidental de Alemania (más del 50% de la plantilla), de unos 150.000 euros de media y con un máximo de 250.000 euros brutos (139.000 netos). El plan se aplicará hasta junio de 2007²⁷. Además de ofrecer la jubilación anticipada a 16.000 personas, está estudiando la posibilidad de transferir personal a empresas de proveedores y hacia otras empresas del grupo.

Al mismo tiempo, ante la justificación de que los trabajadores alemanes de VW emplean el doble de tiempo que sus rivales para producir un turismo, la compañía pretende introducir modificaciones en las condiciones de trabajo basadas en la ampliación de la semana laboral a las 35 horas, desde las 28,8 horas actuales (que fueron implantadas tras la crisis de 1994), y con el mismo salario.

Se pretende equipararlas a las condiciones de su subsidiaria Auto 5000 (modelo de "bajo coste")²⁸, lo que implica un reducción salarial del 20% sobre las condiciones actuales del resto de las fábricas alemanas. Al mismo tiempo los trabajadores deben resolver los defectos de producción sin compensación económica alguna, tampoco se les remunera las pausas por descanso.

La filial checa Skoda, a pesar de que en 2005 batió el récord de beneficios y de ventas, quiere incrementar su tasa de rentabilidad al 9% (7,5% actual), para lo que ha previsto también la supresión de 2.800 empleos (11% de la plantilla), afectando a puestos de trabajo no vinculados directamente a la producción (gestión, logística y recambios).

27 Hasta finales de julio de 2006 dos mil personas se habían acogido al programa de bajas incentivadas.

28 Empresa que se creó para hacer realidad el Plan 5.000x5.000, lanzado por VW en el año 2001, por el cual se contrataban 5.000 trabajadores por 5.000 marcos (2.500 euros al mes) y con una semana laboral de 42 horas.

La fuerte caída de las exportaciones en 2005 y la revaluación del real frente al dólar, ha motivado que la filial de Brasil impulse también fuertes recortes de empleo entre 2006 y 2008 (5.773 de los 21.000 trabajadores de las cinco plantas brasileñas), ante la necesidad manifestada de reducir en un 25% los costes laborales. La perspectiva más factible es que el ajuste se produzca en la mayor planta de la compañía en el país, que cuenta con 12.400 trabajadores (Sao Bernardo do Campo).

A pesar de todo el Consejo de Vigilancia que aprobó el plan ForMotion Plus, ha decidido acelerar la construcción de una nueva fábrica en Rusia con capacidad para 115.000 unidades anuales para el mercado local, a partir del año 2009, generando 3.5000 empleos. Para lo que ha previsto invertir 370 millones de euros con el objetivo de quintuplicar sus ventas en Rusia en los próximos cinco años.

PSA Peugeot Citroën

El segundo fabricante europeo vendió 3,4 millones de vehículos en 2005 en 150 mercados del todo el mundo, donde tiene una plantilla de 207.200 trabajadores. Citroën creció un 3,5% mientras que Peugeot descendió un 1,6% (en el año 2004 fue Peugeot la que creció un 5,9%, frente a un descenso del 1,8% de Citroën). En el primer semestre de 2006 las ventas crecieron ligeramente (0,6%), aunque las ha reducido en Europa, sobre todo en el mercado francés (18%).

La producción de vehículos (3,4 millones de unidades) se redujo un escaso 1% el pasado año, pero en el primer semestre de 2006 se ha deteriorado, con reducciones superiores al 14% en Francia (-6% los modelos Citroën y -19% los de Peugeot).

La cifra de negocios creció un 0,3% en 2005 y sus beneficios netos se redujeron un 37,5%. La rentabilidad ha retrocedido en los últimos años por la fuerte competencia del mercado europeo, situándose el margen operativo sobre las ventas en un 3,4% durante el pasado año, un punto menos que en 2004, pero sigue siendo el más elevado de todos los fabricantes europeos generalistas. Durante el primer semestre de 2006, mantuvo un ligero crecimiento de la facturación (0,3%), mientras que los beneficios retrocedían en casi un 60% respecto al mismo período de 2005.

Esta desviación de los objetivos ha justificado la presentación de un "*Plan de Restablecimiento*", en el que se contempla la reducción de los gastos de estructura sin afectar a la continuidad de las plantas ni al empleo.

Su estrategia nunca ha pasado por posibles concentraciones y, desde finales de los noventa, viene aplicando una política basada en un grupo integrado industrialmente, pero con dos marcas que compiten entre sí. Aunque mantiene acuerdos o alianzas puntuales en el ámbito industrial, en lugar de buscar un intercambio accionarial. Acuerdos de cooperación estratégica que tiene como base fundamental el compartir inversiones, tanto en el ámbito de vehículos (Fiat, Toyota, Ford y Mitsubishi) como en el de órganos para BMW, Renault y Ford.

Aprovechando esta configuración, pretende recortar en 600 millones de euros anuales los gastos mediante una reducción de los costes de producción, aprovechando la política de plataformas (mantiene tres)²⁹.

Aunque su mayor handicap se encuentra en su excesiva dependencia del mercado europeo (70% de las ventas), cada vez más competitivo y donde se venden los coches más caros de producir y, por tanto, menos rentables. Ausente de EE.UU., las áreas de expansión de PSA son América Latina (MERCOSUR) y China, presentando en agosto pasado al gobierno ruso una propuesta de construcción de una fábrica en el país, con una inversión de 200 millones de euros y 60.000 unidades al año.

A corto plazo su objetivo es reforzar las inversiones en China y ampliar su plan industrial para hacer frente a la creciente demanda de automóviles en este mercado. PSA y su socio Dongfeng invertirán 180 millones de euros para duplicar su capacidad hasta las 300.000 unidades en 2008 y levantar una nueva factoría. Este plan se acomete como consecuencia de los resultados negativos obtenidos en los dos últimos años.

Mientras tanto ha decidido cerrar, para mediados del año 2007, la planta británica de Ryton por el elevado coste que supone la producción en la

29 Compartir la mayoría de los componentes en los coches de ambas marcas y del mismo segmento, montándose en plantas comunes.

misma (400 euros más por cada vehículo que en las dos plantas francesas en las que se ensambla el mismo modelo). Además de tener una moneda demasiado fuerte, se produce una especial incidencia sobre todo en materia de costes logísticos, ya que la mayoría de las piezas llegan de la Europa continental para luego exportar los vehículos donde se montan. Esta medida supondrá la eliminación de 2.300 puestos de trabajo directos y otros 1.500 vinculados a la planta.

Aunque pueda estar argumentada la decisión del grupo, algo tendrá que ver la puesta en marcha de una planta en Eslovaquia, como tiene que ver con la reducción de la producción de las plantas de España (Madrid) y Francia (Poissy), con las que comparte modelo.

DaimlerChrysler

En el año 2005 continuó su proceso de desinversiones para hacer frente a la crisis interna. En este sentido, a la venta del 12,4% de participación en la japonesa Mitsubishi Motors (501 millones de euros) -en la que llegó a tener el 37%-, se sumó la de dos filiales de motores, por 1.600 millones de euros. Lo que, unido a otras ventas, facilitaron los resultados positivos obtenidos y que le facilitaron un incremento del 15,4% sobre el año anterior.

Beneficios con los que piensa financiar los costes del llamado "*Nuevo modelo de dirección*" negociado con los sindicatos alemanes. En el que se contempla el recorte de una quinta parte del empleo administrativo de la división comercial en todo el mundo (6.000 de un total de 30.000), constituyendo EE.UU. y Alemania los países más afectados por esta medida y con la que espera ahorrar 1.500 millones de euros anuales (aunque los costes de operación supondrán 2.000 millones de euros repartidos entre 2006/2008).

Las ventas alcanzaron los 4,8 millones de vehículos con presencia en 200 países de todo el mundo. El grupo Mercedes Car Group, que representa el 9% del total de la compañía, absorbe el 25% de las ventas totales. Está formado por las marcas Mercedes Benz y Maybach, y ha registrado unas pérdidas de 500 millones de euros en 2005.

Por ello ha establecido una previsión de 950 millones de gastos para jubilaciones y bajas voluntarias con las que eliminar 8.500 empleos, de

los que ya se han completado 7.800 durante el primer trimestre de 2006. El objetivo es hacer rentable la compañía en 2007, después de haber perdido su liderazgo en los coches exclusivos durante el pasado año. Situación que se ha corregido en el primer semestre de 2006, en el que este grupo ha impulsado el incremento de los beneficios.

Al mismo tiempo, la falta de rentabilidad del modelo Smart ha obligado al grupo a realizar una inversión de mil millones de euros, que se suma al gasto de 1.200 millones realizados en el año 2005. Después de la disolución de la compañía conjunta con Mitsubishi para producirlo, por lo que el grupo germano ha pagado 243 millones de euros al japonés (para compensar los mil despidos que debe acometer en la planta alemana, 690 producidos en 2005 y 300 previstos en 2006), este modelo ha pasado a integrarse en Mercedes Car Group.

DaimlerChrysler tiene 185.000 empleados en Alemania y 98.000 en EE.UU, con un total de 382.700 en todo el mundo. El plan mundial contempla un recorte de 16.500 puestos de trabajo (4% del total). En Alemania, como en Volkswagen, el pacto suscrito con los sindicatos en 2004 impide el despido hasta el año 2012, por lo que la reducción de empleo tendrá que realizarse a través de jubilaciones y bajas incentivadas.

Renault y la alianza con Nissan

La principal compañía francesa, en la que el estado continúa teniendo una participación del 15,7%, ha ampliado su participación en la japonesa Nissan (44,4%) y mantiene el 20% del capital de Volvo Trucks. En 2005 la cifra de negocios creció un 1,9%, con 126.000 trabajadores en plantilla, incrementando el beneficio también en el 1,9% sobre el año anterior, gracias a la aportación de las empresas participadas, Nissan especialmente, en un 77%. Este escaso crecimiento del beneficio obtenido el pasado año se ha convertido en una reducción del 25% en el primer semestre de 2006.

La producción vivió un crecimiento de casi el 6% en 2005 (2,6 millones de unidades), pero el primer semestre de 2006 ha reflejado una importante caída, de casi el 13%.

Incrementó también las ventas en un 1,7% en todo el mundo, incluyendo las de la marca rumana Dacia y la surcoreana Samsung (2,5 millones

de vehículos), incremento que ha venido favorecido por el éxito de las ventas fuera de la UE-15 (27% del total), donde redujo un 4%; con un aumento del 21,1% en Europa del Este y América Latina y, sobre todo, gracias a los resultados del modelo económico de Dacia (70,7%) y las ventas de Samsung (40%); mientras que la marca Renault veía reducir sus ventas en un 2,6%. Los mercados fuera de Europa han salvado también el primer semestre de 2006 (10,6%), aunque no ha sido suficiente para compensar la caída sufrida en sus mercados habituales (-7,6% en Francia), con una reducción total superior al 3% respecto al mismo período de 2005.

El presidente de la compañía presentó en febrero de 2006 el Plan *Contrato '09* (Compromiso 2009), por el que pretende reorganizar la empresa con el objetivo de alcanzar una rentabilidad del 6% en ese año, frente al 3,2% actual. Ha previsto segmentar los objetivos de rentabilidad por zonas geográficas para dar una dimensión más global al funcionamiento de la compañía, asegurando el pilotaje según la rentabilidad del conjunto de los mercados.

En el mismo se contempla un volumen de fabricación con un incremento del 32% sobre las cifras actuales para los tres próximos años, a través de aumentar tanto la producción -en 800.000 unidades más (hasta los 3,3 millones)- como las ventas, así como aplicar una estricta reducción de costes. Al mismo tiempo, incluye un plan para acelerar la producción de vehículos de lujo, por lo que el grado de utilización de capacidad llegará al 79% globalmente al final del período, frente al 60% actual.

En el plan se reconoce que la compañía se ha relajado, obsesionándose con el volumen, entrando en la guerra de descuentos y vendiendo en segmentos del mercado poco rentables, además de depender excesivamente del mercado francés (50%) y de un solo modelo. Por ello, pretende reforzar la gama alta con cinco nuevos modelos, contemplado la posibilidad de comprar Jaguar a Ford. La puesta en marcha de este nuevo sistema está provocando una reducción de las ventas en volumen para concentrarse en determinados modelos con mayor rentabilidad.

También contempla un mejor aprovechamiento de las sinergias con Nissan para reducir un 14% los costes de las compras, un 12% de los costes actuales de fabricación y un 9% los gastos de logística. En su política comercial descarta entrar en EE.UU. y China, y prefiere consolidar donde está fuerte,

sobre todo creciendo en Latinoamérica. Acaba de renovar el acuerdo que mantiene con General Motors para la producción de vehículos comerciales.

Al mismo tiempo se encuentra en negociaciones con la compañía rusa AutoVaz para participar en un 20% de su capital. Empresa que ya mantiene una alianza con la rumana Dacia, de las que es propietaria Renault.

También contempla la posibilidad de que los objetivos diseñados no se consigan, por lo que tiene previsto elaborar otro que incorporará la reestructuración total de la empresa, con efectos sobre el nivel del empleo.

En la alianza con Nissan la japonesa está tirando del carro, lo que se manifiesta en que ésta ha ganado casi un punto de cuota de mercado en los últimos cinco años, mientras que Renault ha perdido cuatro décimas. La cuota conjunta sitúa a la alianza entre los cuatro primeros fabricantes del mundo desde 2004. En 2005 han matriculado 6,1 millones de unidades (9,8% del mercado mundial, frente al 9,6% de 2004). Mientras las ventas de Renault en 2005 se han incrementado un 1,7% (2,53 millones de vehículos, y no sólo con la marca francesa), las de Nissan lo han hecho en un 9,2% (3,6 millones) y la conjuntas un 6%.

Fiat

El pago de 1.560 millones de euros realizado por parte de GM para compensar el incumplimiento del compromiso adquirido de comprar la mayoría del capital de la empresa italiana, junto a la venta de Italtel, ha facilitado el resultado positivo de la empresa en 2005. Tras cinco años de números rojos obtuvo en 2005 unos beneficios de 1.420 millones de euros, frente a las pérdidas de 1.579 millones de 2004. Beneficios que se mantienen en el primer trimestre de 2006, aunque la falta de estos extraordinarios ha provocado una reducción a la mitad de los mismos.

La cifra de negocios ha incrementado un 2%, mientras que Fiat Auto ha pasado de los 822 millones de pérdidas en 2004 a los 281 en 2005 y la deuda se ha reducido casi un 40% en este año. En el primer semestre de 2006 la facturación ha aumentado un 5%.

En 2005 ha vendido un 3,9% menos vehículos que en 2004 (1,6 millones), pero en el primer semestre de 2006 han incrementado un 20%.

Tras el fracaso de la alianza con General Motors, Fiat continúa en su estrategia de buscar socios para compartir recursos financieros e industriales en nuevos productos y plataformas. En este sentido, en 2005 ha firmado acuerdos de colaboración con Suzuki, PSA, Ford, la india Tata y la rusa Severstal Auto. Con Ford ha acordado fabricar en Polonia dos modelos pequeños para Europa en 2007/2008, con una producción anual de 240.000 unidades/año.

El grupo Iveco cerró 2005 con unos beneficios que incrementaron el 11,9% sobre el año anterior, mientras que la cifra de negocios creció un 4,9% sobre 2004. Además del acuerdo suscrito con la principal compañía china (SAIC) para la producción y venta de camiones en aquel país, a través de la apertura de una nueva planta, tiene previsto continuar con su expansión en Europa del Este (Polonia, Bulgaria y Rumania).

General Motors Europa

La filial europea de General Motors concentra en Alemania su mayor capacidad de producción y ventas del continente. En 2005 mantuvo la cuota de penetración europea (9,4%), elevando un 3% la facturación y reduciendo las pérdidas a la mitad, con una plantilla total de 64.500 trabajadores.

La dirección de la compañía se está planteando que el plan de reducción de 12.000 empleos, diseñado en 2004 y previsto aplicar hasta 2008 -una quinta parte de su fuerza laboral en el continente-, no está siendo suficiente por lo que podría plantearse el cierre de alguna de las once plantas europeas. El objetivo del plan era reducir el peso de los costes fijos de producción en sus balances³⁰.

Ha anunciado el recorte de 900 empleos de la planta británica de Ellesmore Port, un 30% (3.000 trabajadores) para el segundo semestre de este año. El motivo es la necesidad de reducir la producción de la fábrica

30 En este sentido se han realizado manifestaciones desde la dirección alemana de que existe la posibilidad de que las instalaciones suecas de la firma puedan realizar la producción del modelo más vendido, actualmente asignada a Bochum, aunque también entran en juego las plantas belga y británica.

a dos turnos para amortiguar las pérdidas ante la caída de la demanda del vehículo británico.

Al mismo tiempo, ya en febrero de 2006, la prensa alemana hizo referencia a la posibilidad del cierre de la planta de Portugal, donde está presente desde 1963. Y en abril de 2006 se empezó a diseñar el traslado del vehículo fabricado en Azambuja a España. Entre otras razones, porque se monta sobre la misma plataforma que el producido en GM España -que provee de los componentes básicos- y resulta 500 euros por unidad más barato. Decisión que se adoptó en julio, lo que provocó el cierre de la fábrica portuguesa y, con ella, el despido de 1.150 trabajadores directos, además de unas pérdidas para los proveedores de la planta de unos cien millones de euros y 4.000 empleos (10% de la cifra de negocios de las 21 empresas vinculadas a la producción).

Esta decisión transgrede el compromiso adquirido con el comité de empresa europeo de esperar a que los trabajadores del grupo se reincorporaran de las vacaciones (mediados de agosto) y, con la misma, también se ha abandonado uno de los principios que sustentaron el acuerdo Olimpia del año 2001, como era el evitar el cierre de plantas en Europa.

Tiene previsto crear una joint venture con una empresa ucraniana (UkrAvto) para fabricar vehículos en Polonia, en el mismo modelo en el que cooperan para su producción en Ucrania, con una previsión de 25.000 unidades para este año.

Ford Europa

En el año 2005 incrementó un 10% sus beneficios y las ventas lo hicieron en un 10,9%, hasta 1,6 millones de coches. Desde 2003 está llevando a efecto un plan de ajuste con motivo de la existencia de una importante sobrecapacidad, que ha provocado una reducción de su fuerza laboral en 10.000 empleos (en el período 2002/2005 lo ha reducido en un 20% a través del cierre de plantas). En la actualidad las planta europeas trabajan al 100% de su capacidad.

BMW

El fabricante alemán se ha colocado como el quinto productor del mundo en capitalización bursátil (27.000 millones de euros), sustituyendo a Mercedes Benz en el liderazgo del mercado del lujo en 2005. Las ventas mundiales superaron los 1,32 millones de unidades, un 5,8% sobre el anterior, y tiene 105.798 empleados.

También incrementó la facturación en un 5,2%, aunque el beneficio neto se mantuvo respecto a 2004 como consecuencia del encarecimiento de las materias primas (acero y materiales sintéticos) y el tipo de cambio del euro respecto al dólar³¹. Sin embargo en el primer semestre de 2006 se han disparado los beneficios con respecto al mismo período de 2005.

La multinacional alemana ha vendido la propiedad del nombre comercial de la extinta fabricante de automóviles MG Rover a la principal compañía china, SAIC, con el objetivo de utilizarlo para su futura exportación de vehículos al continente europeo y norteamericano.

El mercado chino centra buen parte de su atención, donde incrementó las ventas un 36% en el año 2005. Para mantener su fortaleza en el mismo tiene previsto invertir 19.000 millones de euros hasta el año 2009, capital similar al realizado en el período 2000/2004 (18.931 millones) preparando, al mismo tiempo, su entrada en la India, donde comenzará a fabricar su filial en el año 2007.

Volvo AB

La marca sueca, segundo fabricante mundial de camiones pesados y propietario de Volvo Trucks, Renault Trucks y Mach Trucks, se ha convertido en el principal accionista de Nissan Diesel al adquirir el 13% de su capital, que estaba en manos de Nissan Motor, por 160 millones de euros.

31 Hay que tener en cuenta que el grupo vendió casi el 25% de su producción en EE.UU. el pasado año.

4.2. Empresas fabricantes de piezas y componentes para automoción en la UE

Los "polos de valor añadido" regionales y supranacionales son parte de las características que distinguen a la industria europea del automóvil, donde se producen estimulantes ejemplos de cooperación entre fabricantes de vehículos y de piezas y componentes, así como con productores de bienes de equipo, empresas de servicios en ingeniería y las escuelas especializadas e universidades.

Estos polos de valor añadido no solo liberan enormes sinergias sino que, por la puesta en común de sus competencias, son también relativamente resistentes a los procesos de deslocalización y garantizan, por lo tanto, una seguridad en el empleo a largo plazo en las regiones afectadas.

Bosch

La primera compañía mundial de componentes para automoción incrementó su facturación en todo el mundo un 6,4% en el año 2005 respecto a 2004, obteniendo un incremento en los beneficios del 7,7%.

Ha anunciado una inversión de 620 millones de euros en China para el período 2006/2008.

Valeo

La multinacional francesa ha realizado un plan de adelgazamiento en el que, en dos años, ha cerrado 48 plantas en todo el mundo. Alcanzó un beneficio operativo neto de 169 millones de euros en el primer semestre de 2006, un 6,3% sobre el mismo período de 2005.

Faurecia

La compañía francesa, de capital PSA Peugeot Citroën (71,3%), cerró 2005 con unas pérdidas de 182,5 millones de euros, frente a un beneficio del 130,7 millones de 2004, consecuencia de los costes de los programas de reestructuración acometidos durante el año, el encarecimiento de las

materias primas y el descenso de la actividad por parte de los fabricantes franceses. Facturó en este año un 2,4% sobre el año anterior.

Ha anunciado un plan de reorganización industrial de su filial de asientos de automóviles en Francia que supondrá la supresión de 600 empleos hasta el año 2008. Tiene 61.722 empleados en todo el mundo.

Delphi Automotive

Como consecuencia de la información trasladada por la dirección de Delphi en EE.UU. el pasado 31 de marzo sobre la estrategia a desarrollar en sus plantas tras la quiebra declarada en el mes de octubre de 2005, la dirección europea de la compañía norteamericana definió los productos estratégicos y, por tanto, susceptibles de mantenerse, así como los no estratégicos sobre los que la empresa ha manifestado su intención de vender o abandonar progresivamente hasta el año 2008. Esta situación afecta directamente a países como Francia, España, Austria, Polonia, Reino Unido, Alemania y Sudáfrica.

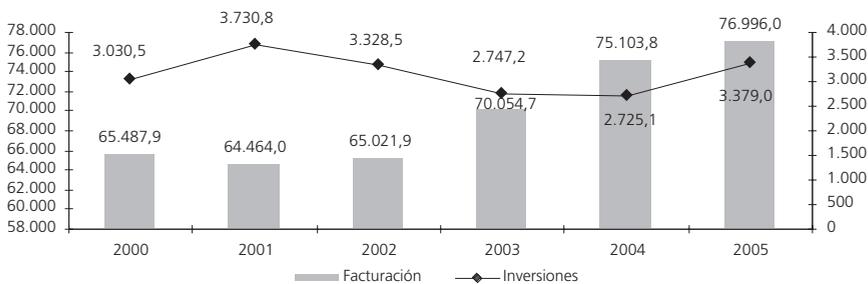


5. El sector de automoción en España

El sector de automoción en España representaba en 2005, en su conjunto, el 9% del PIB, el 22% de las exportaciones y el 10% de la población activa. Las inversiones totales del sector reflejan una media anual en el período 2000/2005 de más de 3.100 millones de euros, un 4,4% de la facturación, la cual se sitúa casi en los 70.000 millones de euros anuales de media en el mismo período (60% corresponde a los ingresos de los constructores), con un crecimiento medio anual de casi el 5%, un 4% los fabricantes de vehículos y un 6% los de componentes (2,5% en 2005, repartido entre el 1% de los constructores y el 5% la industria de componentes).

A lo que hay que añadir la existencia de una red secundaria de distribución, junto a los concesionarios oficiales, que está compuesta por más de 10.000 pymes que generan 80.000 millones de euros anuales y 160.000 empleos.

Facturación e inversiones en el sector de automoción (millones de euros)



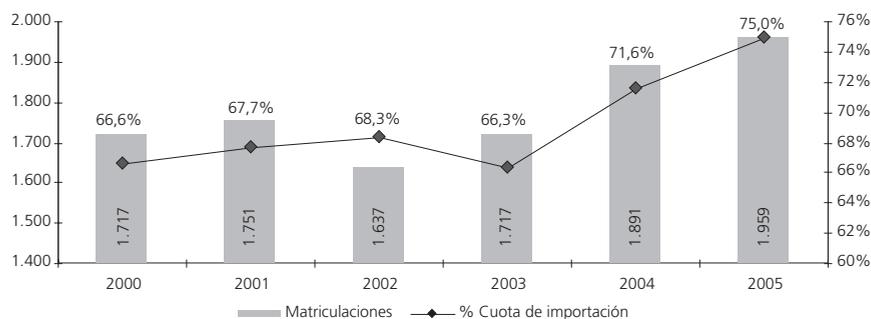
Fuente: Memorias anuales de ANFAC y la Asociación Española de Fabricantes de Equipos y Componentes para Automoción (SERNAUTO).

2005 ha observado una desaceleración del crecimiento de las matriculaciones en España, pasando del 10% en 2004 al 3,6% de 2005. Sin embargo, se trata de un aumento sobre cifras que vienen mostrando un fuerte crecimiento en los últimos años³² (2% de media anual en el período 2000/2005). En este período los turismos -que representan el 78% de las matriculaciones totales- mantuvieron un escaso incremento (0,8%), frente al 4% del conjunto de los vehículos comerciales y furgones (13,3%), todoterreno (22,1%) e industriales (8,9%).

A pesar de reflejar una tendencia negativa que se prolonga durante este año, la continuidad de récord anuales permanentes en los últimos tres años hace menos preocupante la reducción de las ventas de turismos en los siete primeros meses de 2006 (2%), aunque refleja la cifra más baja desde el año 2002. Récord permanente de demanda del mercado que se surte escasamente de una quinta parte de los vehículos producidos en el país.

En este sentido resulta preocupante la pérdida de cuota en el mercado interior, que viene siendo ocupado por las importaciones de vehículos durante los últimos trece años, tanto de los fabricantes ubicados en el país como del fuerte crecimiento de los grupos japoneses y surcoreanos.

Evolución de las matriculaciones mercado interior (miles de unidades)



Fuente: Memoria anual de ANFAC.

32 En el período 2000/2005 sólo dos años (2000 y 2002) reflejaron resultados negativos en las matriculaciones, destacando el 2002 (-6,5%), mientras que la media del aumento de las ventas en los cuatro años restantes se situó por encima del 5%.

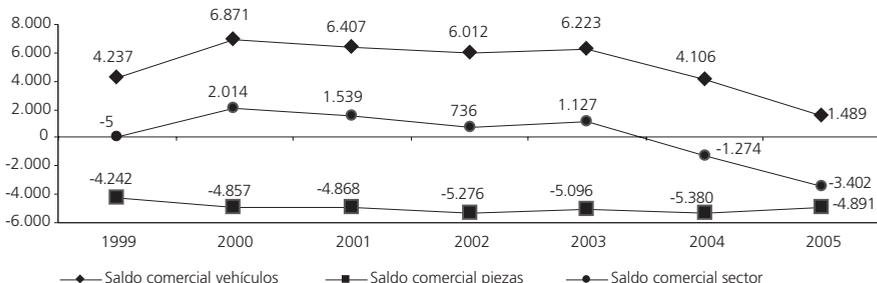
Lo que sí resulta más preocupante es la caída de la producción en el año 2005, con un retroceso del 8,6% (2,75 millones de unidades), motivado por la debilidad de la demanda exterior -del mercado europeo como principal cliente-, la fuerte competencia asiática y del este de Europa, y el que algunos modelos se encontraban al final del ciclo comercial.

La floja demanda de los países europeos ha provocado que, por segundo año consecutivo, la actividad comercial exterior de todo el sector -incluyendo fabricantes y componentes- arroje un saldo negativo. En 2004, y por primera vez en su historia, conoció un déficit comercial y, en 2005, la brecha se ha ensanchado tres veces más.

A esta situación ha contribuido la caída de las exportaciones de los fabricantes españoles de turismos, que suponen el 59% del total. Como consecuencia de la atonía del mercado francés, que recibe más de 30% de la producción, del italiano (15%) y del alemán (10%). Mientras que el déficit comercial en el sector de componentes viene siendo tradicional, aunque lo ha mejorado respecto a 2004 con una notable reducción del mismo (9%), sobre todo, por la exportación de motores y cajas de cambio (8,4%).

La exportación de vehículos descendió un 9,4% en el año 2005 (2,25 millones), afectando a la cuota de exportación en un punto (81%), respecto al año 2004, aunque continúa siendo el país que más porcentaje de producción dedica a la exportación de todo el mundo. Esta situación la hace especialmente sensible a la evolución de los mercados a los que van dirigidos los vehículos, sobre todo los europeos.

Evolución del saldo comercial automoción (millones de euros)

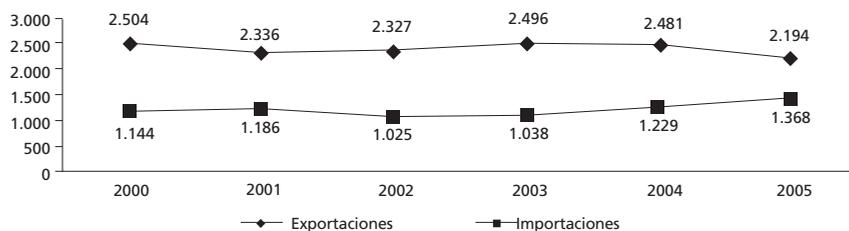


Fuente: Memorias anuales de ANFAC. El saldo comercial de piezas incorpora además de los accesorios, los motores y las cajas de cambio.

Especial incidencia en los números negativos la tuvieron los turismos, que reflejaron un descenso del 13,4% (1,7 millones), situación que ha provocado que España pase del cuarto al quinto puesto del mundo en la exportación de vehículos, al ser superada en 2005 por Corea del Sur.

En el primer semestre de 2006 continúa el descenso de las exportaciones, aunque en menor intensidad que en el mismo período de 2005 (1,6%). La continuidad en la reducción de la fabricación de turismos continúa siendo la principal consecuencia de esta evolución negativa.

Exportaciones e importaciones de vehículos (miles de unidades)

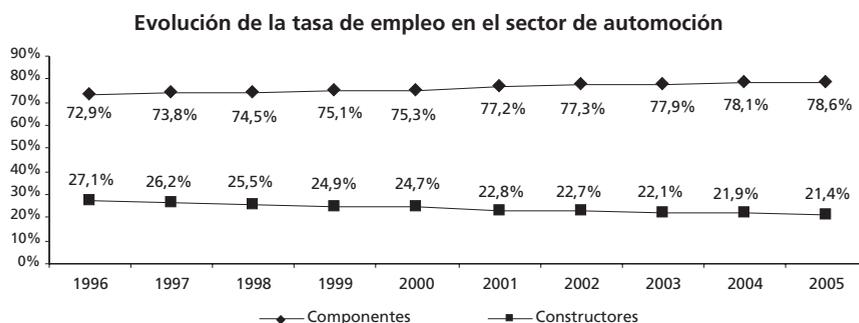


Fuente: Memoria de ANFAC.

Mientras que la fortaleza del mercado interior ha motivado un fuerte incremento de las importaciones de vehículos, en las que los turismos y vehículos comerciales son las categorías en las que más han crecido en el período 2000/2005, con variaciones del 25% y el 37% respectivamente. Cabe destacar, además, que ha existido un mayor aumento en términos económicos del nivel de importaciones, que en volumen, ligado a los cambios de la demanda hacia segmentos de mayor tamaño y cilindrada, de lo que se están favoreciendo, sobre todo, las marcas japonesas y coreanas que han visto cómo se incrementaba su cuota de participación en el mercado interior desde el 7,2% en el año 1995 (60.115 unidades vendidas) hasta el 15% en 2005 (229.242 vehículos), lo que supone un 281% de incremento.

En los seis primeros meses de 2006 acaparan el 15,5% (dos puntos más que en el mismo período del año anterior), con crecimientos superiores al 25%, a pesar de la caída del mercado interior en este período. Toyota se encuentra entre las diez marcas más comercializadas en el país, creció casi un 26% en el primer semestre, Kia se convierte en la segunda marca, adelantando a Nissan (-28,6%), con un crecimiento del 32%.

Respecto a la evolución del empleo, el efecto de sustitución entre constructores y componentes se está viendo ralentizado en los dos últimos años como consecuencia de la pérdida global de empleo en todo el sector. A pesar de ello, la tasa de empleo del subsector de componentes crece de forma ininterrumpida desde el año 1994. Año a partir del cual más de 70.000 empleos han engrosado las plantillas de los fabricantes de componentes (6,3% de transferencia de empleo), frente a la reducción de casi 9.000 contratos del subsector de fabricantes de vehículos.

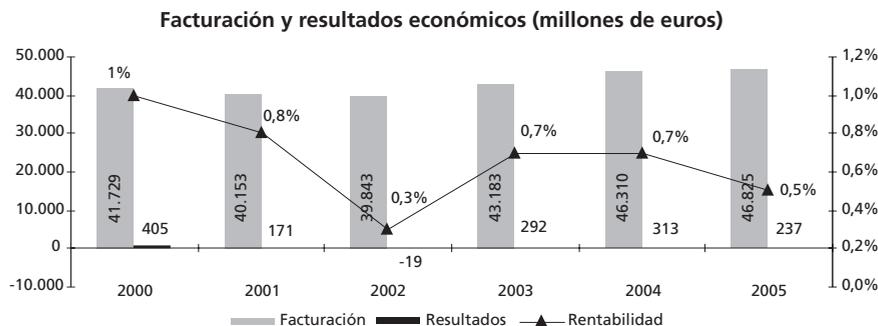


Fuente: Elaboración propia.

5.1. Situación de los fabricantes de vehículos en España

El subsector de fabricantes de vehículos participaba con el 5,4% del PIB en el año 2005. En el período 2000/2005 las cifras de ventas registraron 43.000 millones de euros anuales, con unos beneficios medios anuales de casi 230 millones de euros en estos últimos seis años, invirtiendo una media anual de 1.700 millones.

La facturación incrementó en casi un 25% en el período 2000/2005, a una media de cuatro puntos anuales. Cinco compañías aportan casi el 80% de la facturación total (83% las seis empresas de turismos y vehículos comerciales ligeros). El mayor incremento medio de la cifra de negocios lo obtuvo Nissan (19%), seguida de DaimlerChrysler (9,7%) y de General Motors España (4,9%), concentrándose los resultados negativos en Santana Motor (10,6%), SEAT y VW Navarra (1,4%).

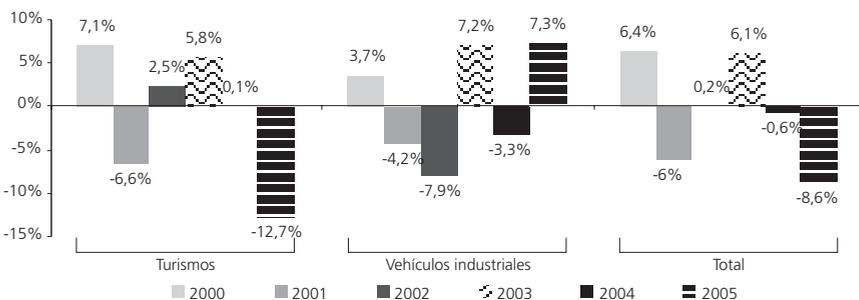


Fuente: Memoria anual de ANFAC.

La producción anual media de los últimos seis años ha registrado una caída de 0,4 puntos, los turismos lo han hecho en un 0,6% y los comerciales ligeros han tenido la mayor reducción de todo el sector (2,4%), mientras que vehículos industriales han incrementado una media anual del 4,4%. La importante reducción del año 2001 y, sobre todo, la del año 2005 -el año 2004 también se produjo un ligero descenso- han causado el resultado negativo del período 2000/2005.

La importante caída de la producción en el año 2005 es el peor resultado de los últimos trece años, bajando de la cota establecida en el año 2000 (tres millones de vehículos), y que sólo se interrumpió levemente en 2001/2002, volviendo a las cifras de 1998. Los turismos, que representan más de las tres cuartas partes de la actividad, redujeron el 12,7% la producción (2,1 millones de unidades), mientras que los comerciales ligeros, que suponen el 12% del total de la producción, lo hicieron en un 3,6%. Sólo crecieron los vehículos industriales y furgones, un 2,9% y 13,2% respectivamente y, sobre todo, los todoterreno (81,7%).

Evolución de la producción de vehículos en España



Fuente: Memoria anual de ANFAC y elaboración propia

En el primer semestre de 2006 la producción de vehículos volvió a reducirse en un 1,7%. Los turismos vuelven a reforzar la intensidad de la caída (4,5%), frente a un incremento escaso (1,3%) de los vehículos industriales, mientras que los vehículos todoterreno continúan en su racha de plena aceleración de los últimos años (63%).

Las causas siguen manifestándose en la falta de recuperación de los mercados europeos, aunque Europa registró un incremento del 1% respecto al mismo período del año 2005. El mercado francés, el principal consumidor de los vehículos españoles, ha tenido una reducción del 1,7%, mientras que el británico se ha elevado hasta el 4,2%. Sólo el mercado alemán registró un incremento del 1,4%.

En los últimos seis años las únicas empresas que han tenido recortes anuales medios de producción han sido Santana Motor (14,1%), VW Navarra (4,8%), SEAT (3,7%) y Renault (3%), facilitados por las fuertes reducciones obtenidas en el año 2005. En este sentido, las factorías de Renault, sobre todo en Valladolid, y de Santana Motor fueron las que mayores descensos de la producción registraron en 2005. Sólo Nissan y las fábricas de vehículos industriales eludieron el descenso en sus cifras de producción.

Los resultados positivos se acumularon, especialmente, en las fábricas de vehículos industriales, entre las que destacan los incrementos de producción en el período 2000/2005 de Nissan (16,6%), Renault Trucks (6,2%) e Iveco (4,6%).

Evolución de la producción por grupos

| Grupos | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Renault-Nissan | 668.587 | 628.100 | 584.951 | 663.583 | 663.267 | 622.030 |
| Volkswagen | 814.483 | 719.854 | 714.399 | 680.977 | 648.877 | 596.508 |
| PSA Peugeot Citroën | 603.602 | 622.808 | 598.411 | 632.482 | 596.654 | 539.815 |
| General Motors | 425.526 | 399.088 | 437.001 | 528.060 | 488.339 | 459.939 |
| Ford | 343.794 | 318.423 | 373.589 | 384.324 | 449.101 | 372.777 |
| DaimlerChrysler | 89.416 | 84.788 | 73.038 | 67.788 | 92.995 | 91.008 |
| Fiat Group | 48.676 | 48.526 | 46.960 | 45.069 | 47.564 | 50.006 |
| Santana Motor | 33.821 | 22.612 | 20.878 | 22.618 | 18.595 | 12.454 |
| Volvo Trucks | 6.405 | 7.467 | 7.404 | 6.427 | 6.710 | 7.963 |
| TOTAL | 3.034.310 | 2.851.666 | 2.856.631 | 3.031.328 | 3.012.102 | 2.752.500 |

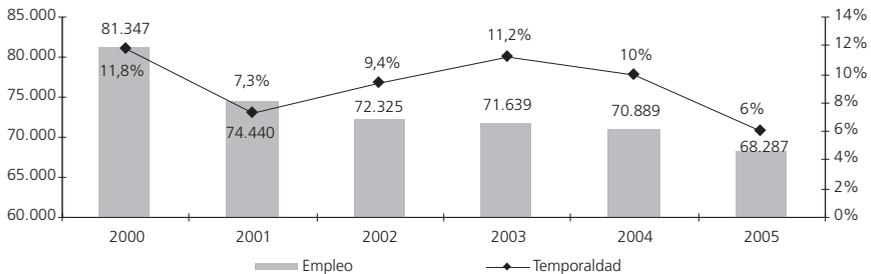
Fuente: Elaboración propia a partir de la Memoria de ANFAC.

España mantiene el tercer puesto de fabricante europeo, primero en la producción de vehículos industriales y el séptimo del ranking mundial en el año 2005. Mientras que cuatro de los diez vehículos más vendidos en Europa se fabrican en España.

En cuanto al empleo, el efecto de la caída de actividad ha provocado que la temporalidad de las fábricas en el pasado año se haya reducido a niveles desconocidos desde el año 1995, cuatro puntos menos que en el año 2004. Los fuertes descensos en Renault, SEAT y Citroën no han sido compensados por el importante incremento de Nissan en este tipo de contratos, manteniéndose una temporalidad media anual superior al 9% en los últimos seis años.

En el primer semestre de 2006 la creación del turno de noche en la factoría de Madrid de PSA Peugeot Citroën, con casi mil empleos temporales, restableció la cuota de temporalidad de los dos últimos años en el sector, pero la decisión de la filial francesa de suprimir el mencionado turno seis meses después de su implantación (octubre 2006) restituye la situación del empleo del sector que se reflejaba a finales de 2005.

Evolución del empleo y la temporalidad en el sector de constructores



Fuente: Elaboración propia.

SEAT

La filial del primer grupo europeo ha obtenido en el año 2005 los primeros resultados negativos de la última década y una caída del 10% de la facturación. Tiene una capacidad de producción superior a las 500.000 unidades anuales, en el año 2000 fabricó 516.000 vehículos y en 2005 sólo ha llegado a los 390.000 con una reducción cercana al 8% respecto al año 2004. Sin embargo, en el primer semestre de 2006 la producción creció un 5%.

Para invertir la situación aprobó en noviembre de 2005 inversiones por valor de 700 millones de euros para el período 2006/2008 con la fabricación de dos nuevos modelos, con una previsión de un total de 2.010 millones de euros de inversión para el período 2006/2010, que fue acordado en el plan industrial firmado con los sindicatos en diciembre pasado, tanto para producto como para instalaciones e I+D.

Las ventas de la filial de Volkswagen cayeron en el período 2001/2005 casi un 30% en todo el mundo. Sólo en 2005 se redujeron un 4,5%, mientras que en el mercado español -donde vende el 40%- creció un escaso 0,6% el pasado año, pasando del 12,2% de cuota de mercado en 2000 al 9,8% en 2005. En el mercado europeo, donde vende el 85% de los vehículos de la marca, perdió un 5% de cuota y, frente a un descenso de las ventas del sector en Europa del 2% en ese período, SEAT lo hizo en un 7%.

En el año 2005 redujo un 5,4% las ventas en la UE-25, frente a una caída total de este mercado del 0,7% y del 0,2% en la UE-15. Mientras que la producción lo hizo en un 7,6%. Aunque las expectativas a partir de abril de 2006 marcan una buena evolución al retomar todos los turnos de noche de producción con un actividad de 2.030 vehículos al día, lo que se acerca a la capacidad máxima de Martorell.

Ante la falta de acuerdos relacionados con la reducción de la jornada y del salario en un 10%³³, la dirección presentó un expediente de extinción de contratos para 1.346 trabajadores en el mes de noviembre de 2005 (en las negociaciones de 2003 ya se cuantificó un excedente de empleo de 1.100 trabajadores). Situación que provocó el recrudecimiento de las movilizaciones que ya se venían realizando en la empresa.

Todo ello, a pesar de tener a finales de 2005 1.366 trabajadores mayores de 59 años. La dirección justifica el no atender estas prejubilaciones por motivos de costes, dificultad tradicional en SEAT hasta que, en 2003, se negoció la aplicación del contrato relevo a partir de los 60 años.

33 Medida que implantó el consorcio Volkswagen en sus plantas alemanas en 1994 y que sigue en vigor, aunque no se ha llegado a aplicar nunca en materia de reducción salarial.

En el mes de noviembre se firmó un acuerdo que contemplaba la jubilación forzosa a los 65 años, la suspensión temporal de contratos para mayores de 63 años, hasta la jubilación, excedencias y bajas incentivadas y parciales. Y en diciembre de 2005, en el marco del expediente presentado ante la Generalitat, se firmó un acuerdo para reducir el empleo en 660 trabajadores a través de bajas forzosas y 296 bajas incentivadas y excedencias para compensar los desequilibrios existentes y adecuar la capacidad a las necesidades de producción, garantizando el mantenimiento de la plantilla con las inversiones acordadas (11.500 empleos).

El acuerdo incorpora que el millar de extinciones, entre forzosas y voluntarias, que se han producido a finales del año 2005 se recuperarán entre 2006 y 2007 (18 meses), y se volverá a poner en marcha el contrato de relevo, que fue suspendido con motivo de la presentación del expediente. Aunque las previsiones más puntuales se dirigen a anticipar la reincorporación de los despedidos a partir del mes de septiembre (100) y como consecuencia de la recuperación de la actividad industrial durante 2006, antes de volver a los contratos de relevo.

La apuesta de futuro por la gama deportiva, el diseño innovador y la tecnología de producto debe ir acompañada de un esfuerzo por parte de la multinacional para conseguir mayor grado de penetrabilidad y conocimiento de la marca en el mercado europeo, sobre todo en el centro y norte. Porque su principal problema reside en la gestión comercial y la necesidad de compartir producción con la marca hermana Audi.

Volkswagen Navarra

Aunque la producción de la planta navarra se ha reducido en los últimos años, los beneficios se mantienen en un media de más de 27 millones de euros anuales en el período 2000/2005. En 2005 sus beneficios se redujeron en un 1,4% respecto al año anterior.

Tiene previsto invertir 772 millones de euros en el período 2001/2006 para la modernización de unas instalaciones que tienen una capacidad para producir 1.400 vehículos al día (300.000 al año). 2005 reflejó la utilización de capacidad productiva más baja de los últimos diez años, con 1.158 unidades al día (212.000 vehículos, una caída del 9%, la media de disminución nacional), de los que el 90% se exportan. Esta situación se

corrigió en el primer semestre de 2006, con un incremento de la producción del 6%.

Desde que, en diciembre de 2002, los sindicatos firmaron acuerdos de flexibilidad en la empresa para salvar un excedente de 600 empleos, se estableció el espíritu del reparto del empleo de la planta de Pamplona. Con esta filosofía, a mediados de 2003, la jornada y el salario cayeron un 5% (10 días menos de trabajo), incorporándose la bolsa de días de trabajo. Desde el año 2004, en el que la jornada se redujo en 20 días, los trabajadores acumulan 34 días que deben a la compañía por no haberlos trabajado. Al mismo tiempo, en el período 2001/2005 se han perdido mil empleos de forma no traumática, encontrándose en la actualidad con 4.259 trabajadores en su plantilla.

El año 2006, y 19 meses después del inicio de la negociación colectiva, ha venido acompañado de una fuerte conflictividad³⁴, teniendo como principal foco de disputa las condiciones de trabajo para la empresa y el proyecto industrial para CC.OO. Convenio que fue firmado en julio pasado con el apoyo de la mayoría de los trabajadores de la planta a la propuesta realizada por CC.OO., porque hace año y medio se comprometió a defender en la negociación un convenio que no fuera regresivo, que priorizara las perspectivas industriales de futuro, adecuando las condiciones de trabajo a las mismas y que fuera la plantilla la que tuviera la última palabra.

El nuevo convenio renuncia a la ampliación de los acuerdos de 2002, tiene una vigencia desde enero de 2005 hasta marzo de 2007, contempla prejubilaciones a partir de los 58 años y recoge la apertura de una mesa negociadora en la que se establezcan las fechas y plazos del lanzamiento del nuevo modelo, previsto para 2008, las inversiones necesarias, los volúmenes de producción, las plantillas y las medidas de flexibilidad adecuadas a las necesidades productivas.

En lo económico contempla el abono de una paga de mil euros para toda la plantilla, más los atrasos del 4% desde el 1 de abril. Además, supone asegurar durante la vigencia del convenio un incremento a tablas del 7,5%. Esto es, el IPC de 2004 y 2005 más un 0,3% por cada año.

34 En el mes de marzo pasado se realizaron cuatro jornadas de huelga que, posteriormente, se transformaron en paros parciales de cuatro horas por turno.

Pero aún queda mucho por negociar y el problema principal que afrontan los sindicatos en esta empresa es la interlocución, aspecto que ha creado una profunda confrontación y falta de confianza sindical en la actual dirección de la filial alemana. Para CC.OO. lo más importante es que la empresa clarifique las inversiones a realizar, el volumen de producción asignado a Landaben, ante el previsto incremento de fabricación durante este año (11.000 unidades) que deberán de repartirse con la planta belga (Bruselas) por no tener capacidad de absorberlo, así como la plantilla necesaria para el nuevo modelo en 2008.

Renault España

En 2005 mejoró sus resultados económicos con un 44% de incremento de los beneficios. Sobre todo, gracias a los frutos de la venta de su sede en Madrid (170 millones de euros) ya que, sin este extraordinario, las ganancias se hubieran limitado a unos 85 millones de euros. Situación que se reflejó en la caída de la facturación (1,8%), debido al descenso de las exportaciones (4,2%).

El fallo de las previsiones de producción del modelo exclusivo, adjudicado a la factoría de Valladolid en 2004, provocó una caída del 26% de la actividad en el año 2005 (desde los 1.300 vehículos al día en septiembre de 2004 hasta los 975 de mayo de 2005, los 700 de julio y los 560 de enero de 2006), afectando a la supresión del turno de noche y a la no renovación de 2.100 contratos temporales.

Otro problema que acompaña a Renault es que el 49% de la ventas se concentran en el modelo que se fabrica en la factoría que la multinacional tiene en Palencia, que cuenta con 3.184 empleos, y en la que la capacidad de producción es de 1.350 unidades al día, pero en diciembre de 2005 llegaba a las 1.200, con lo que la producción de 2005 se resistió disminuyendo un 17,4% en todo el grupo (27,4% en Valladolid).

La persistencia de esta situación en el año 2006, en cuyo primer semestre se redujo la producción del grupo en un 38% (60% en la planta de Valladolid y 22% en la de Palencia), puso en peligro también la permanencia del segundo turno de trabajo (tarde), con más de mil empleos más en juego.

Este problema derivó en las empresas proveedoras, como Johnson Controls, que perdió todo el empleo temporal y parte del indefinido; Visteon, que se vio afectada con los contratos temporales, TNT, etc. En total unos 700 empleos de las empresas que suministran servicios o piezas a Renault en Valladolid se han visto dañados por la caída de las expectativas del modelo exclusivo.

Esta situación llevó a que en los últimos meses de 2005 se intensificara la presión sindical para exigir mayor carga de trabajo que mantuviera el empleo y recuperar el perdido. Las negociaciones abiertas provocaron el compromiso de adjudicar un nuevo modelo (Clio³⁵) para el que se invirtieron 35 millones de euros, de los cuales el 15% estará subvencionado por la Junta de Castilla y León y el 9% por el Ministerio de Industria. La nueva producción comenzó en septiembre, con la misma carencia en principio, para llegar a las 750 unidades al día a partir de enero de 2007, superando el actual nivel de capacidad (40%) y produciendo 150.000 unidades al año.

Para ello la dirección de Renault presentó un cambio radical de la jornada laboral desde abril hasta diciembre del presente año, que tuvo momentos de tensión para terminar en acuerdo en el mes de febrero pasado. En el mismo se establece la adecuación de la jornada laboral a las necesidades de transformar la cadena de producción para incorporar el nuevo vehículo (incremento de la bolsa de horas de 22 a 30 días y el desplazamiento de días de vacaciones en verano y navidad). Se han venido realizando paradas de producción durante dos y tres días en los meses de marzo, abril y mayo. Ante la continuidad de la caída del modelo exclusivo, en mayo de 2006 se acordó adelantar la bolsa de horas previstas para 2007 (13/14 jornadas de descanso en este año).

A la inversión para el nuevo modelo en Valladolid se le unen los 60 millones de euros previstos para un nuevo motor derivado de la alianza con Nissan y que se montará en vehículos de ambas marcas a partir de 2008.

Para 2007 se enfrenta con la negociación de un nuevo convenio, en el que debe afrontar las expectativas de futuro para sus plantas en España,

35 Este modelo ya se produce en Turquía y Flins (Francia).

dada la actual situación, y la aplicación del objetivo previsto por la multinacional francesa para reducir un 12% los costes de producción en los próximos años.

Nissan Motor Ibérica

Es la única empresa del sector que ha visto incrementar su producción de vehículos en 2005 (34% en todo el grupo y el 40% Barcelona), incremento que ha tenido continuidad en el primer semestre de 2006 (9%).

Ha reducido sus costes un 30% en el período 2004/2006, especialmente en las compras de componentes, gastos de energía y dirección en general. En julio de 2005 se firmó el acuerdo con los sindicatos para hacer efectivo el cierre del centro de motores de Madrid, que se hizo efectivo en julio pasado, garantizando los empleos afectados a través de traslados a las plantas de Barcelona y Ávila, además de las prejubilaciones y bajas incentivadas pactadas el pasado año.

Sus constantes incrementos de producción, con una previsión de duplicarla este año (200.000 unidades) respecto a la de 2003, introducen cambios permanentes en la jornada laboral, lo que implica la apertura de procesos de negociación para abordarlos. Situación que ha venido provocando algunos problemas en la factoría de Barcelona, donde trabajaban 4.100 personas a finales de 2005 (3.300 fijas y 800 temporales). En noviembre de ese año se acordó la transformación de 400 contratos temporales en fijos hasta el año 2007 (250 hasta julio de 2006, que ya se han hecho efectivos, y otros 125 el próximo año), continuando con este tipo de contrato 400 trabajadores.

En junio pasado la dirección de la empresa catalana comunica la posible adjudicación de una nueva furgoneta para la planta en el año 2008 y otro modelo posteriormente, condicionándolo a una nueva reducción de costes del 10% a través de medidas de flexibilidad que no repercutan en un aumento de los costes laborales. Entre otras medidas, se negocia el trabajar nueve días más al año, desde los 217 actuales hasta los 226, y considerar como tiempo a cargo de los trabajadores los 20 minutos de bocadillo. A cambio, la compañía se compromete a mantener una producción superior a los 180.000 vehículos hasta el año 2017.

En la factoría de Ávila, donde se producen vehículos industriales ligeros, en el mes de noviembre de 2005 se presentó un nuevo plan industrial que incorpora 140 millones de inversión para la nueva generación de vehículos. El 60% se destinará a la preparación de los proveedores, un 20% a la adecuación de la planta de montaje y el resto al desarrollo del producto.

En febrero de 2006 se confirmó la designación de esta factoría para la fabricación de camiones ligeros para Renault Trucks, lo que supondrá una inversión de nueve millones de euros más, incorporando cien nuevos empleos a partir de 2007, elevando la plantilla hasta las 680 personas, 27% sobre la actual, mientras que la producción pasará de las 21.000 unidades a las 30.000 a partir de 2007. El grupo se está pensando el convertir las instalaciones de Ávila en el centro piloto de desarrollo de camiones en el mundo.

Al mismo tiempo, la compañía tiene previsto crear un nuevo centro logístico para componentes en Barcelona que dará empleo a 200 personas en el año 2008, constituyendo la entrada de piezas, provenientes de países de bajos costes laborales, para las plantas españolas y británicas.

General Motors España

En los dos últimos años ha invertido 550 millones de euros para transformar la planta de Figueruelas y adaptarla al nuevo modelo. Factoría en la que trabajan 7.600 personas para fabricar 1.760 vehículos al día de dos modelos (90% de la capacidad). En este año tuvo una caída de la producción por debajo de la media nacional (5,8%), reducción que se mantiene en similares términos en el primer semestre de 2006, por lo que desde septiembre viene utilizando su máxima capacidad (2.000 unidades).

En 2005 aplicó el plan de reestructuración que suprimió el turno de noche y la plantilla se redujo en 618 empleados, a través de un expediente de extinción aprobado a finales de 2004. En el mismo se contemplaban 451 bajas durante 2005/2006 (340 prejubilaciones anticipadas y 111 bajas voluntarias), además de las bajas vegetativas. Este expediente suspendió la aplicación del contrato de relevo que se acordó en el convenio firmado en el año 2004, por el que se habían contratado 350 relevistas, que volverán a incorporarse a la empresa una vez adjudicado el nuevo modelo, más otros 80 previsibles.

En agosto de 2005 GM Europa anuncia la apertura de un proceso de selección de centros productivos para producir el nuevo Meriva, que suponía el 47% de la producción de la planta de Zaragoza desde el año 2003, entre su actual implantación y la fábrica polaca de Gliwice. La dirección española abrió un proceso de negociación que contemplaba la reducción de los salarios entre 2008/2015, la eliminación de la antigüedad, la realización de 15 jornadas de recuperación en fin de semana como hora ordinaria y la reducción de dos pausas.

Después de varios meses de negociación, en noviembre se firmó un acuerdo laboral que contemplaba la retirada del expediente de regulación de empleo que estaba en discusión; la adaptación de los calendarios a las necesidades organizativas y productivas, mediante la realización de 15 jornadas en sábados abonadas en términos de recuperación o por encima de la hora habitual; en los años 2008/2010 el salario base, los complementos, las pagas, los incentivos y los pluses se incrementarán en el 50% del IPC previsto por el Gobierno y se revisarán por la diferencia entre el 50% de la inflación prevista y el 50% de la real en cada uno de los años y, en ningún caso, la pérdida de poder adquisitivo podrá ser superior a un punto porcentual (compromiso que podría ser reajustado en el caso de que varíen las circunstancias); el complemento por antigüedad se congela desde el 31/12/07; y la dirección convertirá a su finalización en indefinidos los contratos de aquellos empleados que hayan acumulado al menos dos contratos de relevo y tengan una antigüedad acumulada de más de cinco años.

A mediados de febrero de este año se comunicó la adjudicación del nuevo vehículo a la planta aragonesa para producir a partir del año 2009, con una inversión de 160 millones de euros. Es decir, la mitad de lo que hubiera supuesto producirlo en la planta de Gliwice (Polonia), cuya ventaja fundamental eran exclusivamente los costes salariales (35% inferiores).

La estructura industrial y la logística (constituida por cien empresas proveedoras con 15.000 empleos); la flexibilidad negociada; la alta capacidad instalada (la planta polaca solo podría fabricar 35 unidades cada hora, frente a las 55 de Figueruelas, y la previsión de la fábrica española para reducir las 21 horas actuales para fabricar un vehículo a las 15 ó 16 horas); el alto nivel de calidad del producto y las inversiones consolidadas han facilitado esta decisión.

Al mismo tiempo, la decisión adoptada de cerrar la factoría de Portugal y trasladar su producción a Zaragoza, fue contestada de forma tajante por los trabajadores de General Motors España. A pesar de que esta decisión facilita a la factoría española alcanzar la máxima capacidad de producción, con 300 vehículos más al día (2.100 unidades diarias) y 140 empleos, los sindicatos -CC.OO. en particular- rechazaron esta posibilidad y, junto al comité de empresa europeo de General Motors, encabezaron las movilizaciones en contra del cierre de la fábrica portuguesa.

La filial española del primer grupo mundial de automóviles recupera, de esta forma, la plena capacidad del turno de noche, pero viene acompañado de planes de externalización de áreas concretas, lo que supone añadir riesgos innecesarios ante el lanzamiento de un nuevo modelo, sin tener garantías de la calidad necesaria a aportar por parte de los proveedores asignados. Sobre todo, cuando esta decisión afecta a partes al diseño y desarrollo con efectos directos en la calidad final del producto, además de los que pudiera tener sobre el empleo actual de las actividades afectadas.

Ford España

En noviembre de 2005 la multinacional norteamericana confirmó su objetivo de dejar de producir en 2007 el modelo Ka en Valencia, lo que representa la pérdida del 15% de la actividad. Entre otras razones porque el sustituto del Ka se fabricará en Polonia, formando parte del acuerdo suscrito con Fiat para producir dos modelos pequeños en aquel país. Al mismo tiempo, el sustituto del Mazda prevé su fabricación exclusiva en Japón, a partir de finales de 2006, lo que supone otro 15% del total de la producción de Almusafes.

Los otros dos vehículos que forman parte de la producción de Ford España tienen asegurada su continuidad en las plantas alemanas durante los próximos cinco años, tras el compromiso adquirido con los sindicatos germanos, continuando como plantas bases de los mismos.

Ante esta situación Ford España podría perder un 30% de su capacidad (110.000 unidades) si no se adjudican nuevos modelos, aunque existe un compromiso para que no se produzca. Hay que tener en cuenta que en España realiza el 25% de la producción europea (450.000 unidades,

1.800 vehículos por día) con 7.200 empleos, lo que garantiza su actividad en el corto y medio plazo.

En línea con la tendencia del sector en España, en 2005 reflejó una caída de la producción por encima de la media nacional (17%), recuperando la situación en el primer semestre de 2006, en el que se produjo un aumento del 12%.

La dirección alemana pretende, como práctica habitual que se está extendiendo en todo el país, negociar con los sindicatos contrapartidas dirigidas a mejorar la competitividad y la reducción de costes que se llevará a efecto hasta finales de este año a cambio de la cuota de inversiones europeas, incluidos posibles modelos, que asignará a Almusafes.

Santana Motor

En 2005 sólo salieron 12.454 unidades de sus cadenas, lo que representa la mayor caída de su historia y de todo el sector en el país (33%), sobre todo cuando se había previsto la fabricación de 25.000 vehículos para este año. Resultados que mantienen su continuidad en el primer semestre de 2006 (-29,5%).

En el proceso de diversificación acometido por la dirección de la empresa y los sindicatos en febrero de 2005, Santana Motor firmó un acuerdo con la compañía vasca Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles (CAF) para la constitución de una sociedad conjunta (33% del capital de la primera y el 67% de la segunda) que construirá trenes ligeros y metropolitanos, y que comenzó su producción con 29 trabajadores a finales de enero de 2006 para los metros andaluces. La previsión de empleo es que se incremente hasta los 200 en el año 2007.

En octubre de 2005 la empresa andaluza y Gamesa constituyeron otra sociedad para producir componentes para equipos de energía renovables (70% Gamesa y 30% Santana Motor). En principio la nueva sociedad, ubicada en los terrenos de la actual factoría automovilística, fabrica torres de aerogeneradores eólicos con 80 trabajadores a partir de abril de 2006.

Siguiendo con esta estrategia, en 2006 acordó con Iveco la comercialización del único vehículo de origen español de la industria de automoción

del país a través de la red mundial de la compañía italiana (100 países y 46 concesiones en España) y que se venderá bajo la doble firma de Iveco-Santana en España y de Iveco en el resto del mundo, con una previsión de comercializar entre 10.000 y 15.000 vehículos al año. La filial de Fiat suministra ya el motor diesel de la versión militar del vehículo español fabricado en Santana. De esta forma, resuelve el mayor reto que tenía la compañía, la configuración de una red de distribución para sus modelos, la que perdió al independizarse la red comercial de Suzuki de la fábrica de Linares.

Con estas operaciones se pretende amortiguar los efectos de la salida de Suzuki de Santana Motor, prevista para 2008, tanto en la plantilla de la empresa de propiedad de la Junta de Andalucía (600 trabajadores) como en el parque de proveedores constituido a su alrededor, con otros tantos trabajadores.

PSA Peugeot Citroën

La producción de la planta de Vigo de la filial de la multinacional francesa alcanzó los 1.900 vehículos al día en 2005 y una inversión de 200 millones de euros, incluidos en los 800 millones del plan industrial que comprende el período 2003/2007.

Esta planta se ha convertido en el segundo productor nacional, detrás de la aragonesa de General Motors, a pesar de haber registrado una caída de la producción del 7,7%.

Las buenas perspectivas de demanda en la planta gallega se han manifestado en que, durante el primer semestre de 2006, la compañía haya incrementado la producción un 9%, para lo que se han tenido que trabajar cinco sábados. Al mismo tiempo, prevé terminar el año con mil empleos más (9.000). Esta situación ha facilitado que, desde principios de este año, se hayan inaugurado seis plantas de componentes en su entorno, invirtiendo 150 millones de euros y creando mil empleos directos. A pesar de todo, aún mantiene la incertidumbre sobre la adjudicación de nuevos modelos en un futuro a medio y largo plazo.

Mientras que en la planta de Madrid, que ha visto descender su producción en 2005 (9,5%), ha incorporado un segundo modelo a sus cadenas, lo que

ha supuesto un incremento de la producción del 20% a partir de mayo de 2006 (160.000 vehículos al año, 720 unidades al día). Como en años anteriores, esta decisión facilitó la creación de mil puestos de trabajo para ocupar el turno de noche, incrementado a los 2.604 trabajadores que tenía en diciembre de 2005 (3.528 hasta el primer semestre 2006) y provocando el aumento de la producción en un 32% en el primer semestre de 2006.

Sin embargo, sorprendió la decisión adoptada por el grupo francés a principios de septiembre de reducir la producción del nuevo modelo en 6.000 vehículos (570 unidades al día), un año antes del período previsto de actividad, lo que provocará que, a partir de finales de octubre, se elimine el tercer turno creado seis meses antes y con efectos directos en más de la mitad de los mil empleos recién creados (600/700 contratos, con la previsión de reajustar 300 contratos para cubrir el incremento de actividad del otro modelo). La fase de pleno rendimiento en la que ha entrado la fábrica de Eslovaquia, con la que comparte modelo y que pasará desde las 300 unidades al día a 800, algo tiene que ver con esta decisión.

Al mismo tiempo, ha incorporado nuevos procesos tecnológicos (robots de última generación) para lo que tiene previsto invertir 300 millones de euros en el período 2005/2007, de los cuales ha materializado el 80% (240 millones).

DaimlerChrysler España

En 2005 continuó con su trayectoria ascendente en facturación y beneficios. Pero la actividad industrial marca el peor dato, con una caída de la producción del 2,1%, aunque muy por debajo de la media nacional, dando la vuelta a la situación en el primer semestre de 2006 con un incremento del 8,5% de la producción. Las dos plantas españolas (Vitoria y Barcelona) redujeron la facturación el 1,7%, la de Vitoria se encontraba al 65% de su capacidad (140.000 furgones al año) el pasado año.

El plan de reestructuración diseñado a escala mundial afecta a la planta de Vitoria, según manifestaciones de la filial alemana, a través de la presentación de un plan de mejora de la productividad 2006/2008. Programa que implica un recorte de 250 empleos a través de bajas incentivadas o jubilaciones anticipadas, lo que representa el 6% del empleo de la planta. El grupo tiene una plantilla de 6.200 trabajadores en las distintas

divisiones y ramas con actividad en España. En Barcelona, con 502 personas, una vez que 22 trabajadores se han acogido al programa de bajas incentivadas y han mejorado las previsiones para el segundo semestre, se ha paralizado su aplicación.

El objetivo es realizar un esfuerzo económico en investigación, organización y dirección del trabajo en la planta Vitoria para conseguir pasar de las 60 horas en las que se fabrica un vehículo actualmente a las 45 previstas de media en todo el grupo. Sobre todo cuando la corporación ha decidido prolongar la fabricación de los modelos actuales hasta el año 2014, seis años más de lo previsto inicialmente. Estos aspectos formarán parte de la negociación colectiva que tiene previsto iniciar el próximo año.

Iveco Pegaso

La filial española de la italiana Fiat incrementó su facturación un 27% sobre el año 2004. La producción incrementó un 4,9%, a pesar de la importante caída del sector en el año 2005, situación que mantuvo en el primer semestre de 2006, con un aumento similar (4%).

España constituye el segundo mercado europeo de la firma, detrás del italiano, exportando el 65% de la producción.

La planta de Valladolid, con 928 empleos, recibirá una inversión de 20 millones de euros en 2005 para mejorar su eficiencia y adecuar sus cadenas a un nuevo producto. Junto a la planta de Madrid, con dos mil trabajadores, ha incrementado un 3% el empleo en el primer semestre de 2006 (30 puestos de trabajo en Valladolid y 60 en Madrid).

Renault Truck

La reorganización establecida por la multinacional sueca Volvo en el año 2004 prevé el cierre de la planta española en diciembre próximo, por lo que en julio de 2005 se llegó a un acuerdo con los sindicatos para la reubicación de la factoría y el cambio de actividad. Para ello, se han previsto unas inversiones de 35 millones de euros.

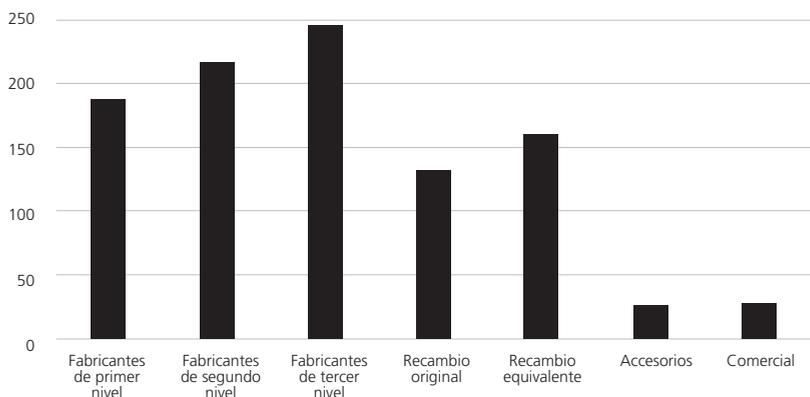
Después de Nissan fue el fabricante que mayor incremento de la producción obtuvo en el año 2005 (19%). También, después de la marca japonesa e Iveco, consiguió el mayor incremento de facturación del sector (18%).

5.2. El sector de piezas y componentes en España

La economía española depende, en mayor grado que la mayoría de los países europeos, de la industria de automoción, siendo el sector de piezas y componentes para automoción, en función a su tejido industrial, un pilar económico fundamental.

Tejido que lo conforman casi 800 grupos empresariales, de los que más del 26% corresponden a fabricantes de primer nivel, casi el 30% a los de segundo nivel, el 35% a los de tercer nivel, el 18% dedicadas al recambio y el 7% restante a accesorios y comercial. Un 50% de las empresas fueron creadas antes de 1970, frente a un 29% que lo fueron con posterioridad a 1990.

Distribución del número de empresas dedicadas a cada subsector de actividad



Fuente: SERNAUTO

Distribución que refleja la escasa importancia relativa de los fabricantes de piezas y componentes de primer nivel, respecto a los del segundo y tercero, manifestando la heterogeneidad del parque de proveedores en España. En cuanto a la orientación del sector hacia sus dos principales mercados, destaca el papel aún minoritario que representa el mercado de recambio respecto al mercado de primer equipo.

Dos de las diez primeras empresas del sector a nivel europeo son españolas. Son conocidas, y no sólo en el mercado español, empresas proveedoras como Antolín, Ficosa, Gestamp, CIE Automotive, Mondragón Automoción o Dalphimetal. En 2004 España era el sexto productor mundial de componentes.

Esta industria, que participa en el 3,5% del PIB, en el período 2000/2005 reflejó una media de facturación anual de 27.000 millones de euros (30.000 en 2005), lo que supone crecimientos cercanos al 6% anual y 1.400 millones de euros anuales de inversión (1.600 en 2005), con un 3% de media anual de aumento, alcanzando el 5,4% de la facturación en 2005, mientras que los gastos en I+D+i se elevaron en este año a unos escasos 9,6 millones, el 0,6% de las inversiones totales.

La concentración del sector respecto a la facturación es muy elevada. Los dos primeros grupos empresariales abarcan el 6% de la facturación del sector, porcentaje que se eleva hasta el 13% en las cinco primeras empresas y al 20% en las diez más importantes.

Del total de la facturación, las exportaciones vienen creciendo por encima de las importaciones desde el año 2001, a pesar de lo cual mantiene un saldo comercial negativo histórico.

La UE-15 es el principal destino de las exportaciones de la industria española, suponiendo el 73,8% de la producción, Francia y Alemania son los principales destinos de la exportación de la industria de componentes española y ambos mercados suponen un 60% del total de las exportaciones a la UE-15. Europa del Este es el segundo mercado en importancia, con un 4,7% del total de exportaciones. Aunque la tasa de exportaciones a la UE-15 se viene manteniendo constante, sin embargo, se ha observado un descenso de las exportaciones a Europa del Este.

El 47% de la facturación lo dedica al mercado nacional y lo reparte entre el 13% para el mercado de recambios, donde mantienen su principal línea de negocio -con incrementos medios anuales cercanos al 7% desde el año 2000-, y el 34% que suministra a las factorías de constructores ubicados en España, que ha mantenido un incremento medio anual del 3,5%, e incluyendo las importaciones para este mercado, ha crecido un 5% de media anual en el período 2000/2005.

EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA DE COMPONENTES

| | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|---------------------|-------|-------|-------|--------|-------|--------|-------|-------|-------|
| Facturación | 14,2% | 13,1% | 9,2% | 10,2% | 2,3% | 3,6% | 6,5% | 7,4% | 4,8% |
| Inversiones | 10,2% | 32,5% | 15,4% | 0,7% | 13,3% | -21,6% | -9,4% | 2,4% | 31,6% |
| Empleo | 5,7% | 6,8% | 4,1% | 4,1% | 1,4% | -1,9% | 2,5% | -0,2% | -0,6% |
| Consumo sector | 11,8% | 13,5% | 14,2% | -2,1% | 11,2% | 2,4% | 8,2% | 4,1% | 5,1% |
| Exportación | 7,9% | 13,1% | 7,4% | 11,4% | 4,6% | 5,4% | 5,8% | 8,2% | 8,3% |
| Importación | 5,4% | 13,7% | 16,7% | 14,1% | -4,7% | 3,0% | 6,0% | 5,3% | 8,2% |
| Producción nacional | 21,3% | 13,1% | 11,0% | -24,0% | 43,8% | 1,7% | 11,3% | 2,6% | 1,1% |

Fuente: SERNAUTO y elaboración propia.

La UE-15 es el principal mercado de origen de las importaciones de la industria, suponiendo un total del 84,8% y Europa del Este es el segundo mercado en importancia, con un 4,9% del total. Los fabricantes redujeron sus importaciones de componentes un 2,9%, como consecuencia de la menor producción. En cambio, las importaciones a proveedores de componentes crecieron un 20,1%, en tanto que las destinadas al mercado de reposición se elevaron un 12,4%.

Destacan la configuración de la estructura empresarial y la adopción de instrumentos de colaboración con los fabricantes de vehículos a través de la existencia de dos importantes *clusters* en el país:

- El vasco ACICAE, concentra a 294 empresas, con una facturación superior a los 9.000 millones de euros en 2005 (16,4% del PIB vasco) y el 28,2% del total del sector en España, además de 41.800 empleos, el 17,3% del total del país. Aunque en 2005 inició un período de pérdida de empleo que intenta solucionar en 2006.

La industria del automóvil de Euskadi produce el 30% de los componentes para el automóvil que se fabrican en el conjunto de la industria española. El 67% de las ventas van dirigidas hacia los constructores de vehículos, el 31% a otros proveedores y el resto al mercado del recambio. El 90% de las ventas se dirigen hacia la exportación al mercado europeo. En presencia internacional destaca la ubicación de 50 plantas fuera del País Vasco.

- El cluster gallego, CEAGA, es el más desarrollado, con una facturación superior a los 2.600 millones de euros en el año 2005. Incorpora a 75 empresas con más de 10.000 trabajadores, creando más de 1.500 puestos de trabajo el pasado año. La industria de automoción es un pilar de la economía de Galicia, representando el 20% del PIB industrial y más de 30.000 puestos de trabajo en esta comunidad.

El 43% de la facturación proviene de las exportaciones, el 36% de la actividad en Galicia y el 17% en el resto de España. Siete de cada diez empresas gallegas integradas en CEAGA producen para el grupo PSA Peugeot Citroën (52 empresas).

La distribución del empleo en la industria de componentes refleja que un 53% de las empresas del sector cuentan con más de 200 empleados. No obstante, las pymes con menos de 50 empleados tienen un papel fundamental en la estructura de esta industria, ya que proveen de componentes y materiales a las empresas de mayor tamaño, alcanzando el 18% del total de empresas del sector.

Las empresas de más de 500 trabajadores (28%) concentran el 81% de los empleos del sector y son las que cuentan con un mayor accionariado extranjero³⁶. De tal forma que, en estas empresas, el porcentaje es del 74% del capital, frente a un 14% en las empresas de menos de 50 empleados. Mientras que las de menos de 500 empleados concentran un 19% de los trabajadores y la pyme lo hacen en un escaso 1%, a pesar de su importante participación empresarial.

El grado de concentración del empleo es elevado, debido principalmente a la productividad de las diez primeras empresas. Los dos primeros grupos empresariales abarcan el 4% del empleo del sector en España, porcentaje que se eleva hasta el 8,1% en las cinco primeras empresas y al 10,9% las diez primeras.

36 Según SERNAUTO los capitales alemán, estadounidense y francés son los que comprenden el mayor porcentaje del total del capital extranjero (35%, 28% y 23% respectivamente).

2005 es el segundo año consecutivo en que disminuye empleo en este sector. En los últimos cinco años han deslocalizado su actividad, o parte de ella, 13 empresas multinacionales ubicadas en España pertenecientes a seis grandes grupos y sumando 5.000 empleos en la empresa auxiliar desde el año 2000. El 60% de esta destrucción de empleo han recaído casi en partes iguales entre la multinacional francesa Valeo y la estadounidense Lear Automotive (30% y 32% respectivamente), aunque por número de fábricas cerradas destaca la francesa, con casi el 50% de todos los centros afectados por deslocalización en este período.

EMPRESAS DE COMPONENTES QUE DESLOCALIZARON TODA O PARTE DE ACTIVIDAD

| Empresa | Localidad | Grupo | País | Empleo | Actividad | Año |
|-------------------|------------|----------|----------|--------|-------------|------|
| Delphi Packard | Soria | DELPHI | EE.UU. | 560 | Cableado | 2000 |
| Delphi Packard | Belchite | DELPHI | EE.UU. | 627 | Cableado | 2000 |
| Yazaki | Segovia | YAZAKI | Japón | 200 | Cableado | 2001 |
| Lear Automotive | Lleida | LEAR | EE.UU. | 1.280 | Cableado | 2002 |
| Valeo Iluminación | St Esteve | VALEO | Francia | 261 | Iluminación | 2003 |
| Valeo Sistemas | Abrera | VALEO | Francia | 450 | Cableado | 2003 |
| Valeo Fricción | A. Henares | VALEO | Francia | 100 | Pastillas | 2004 |
| Valeo Sistemas | Orense | VALEO | Francia | 260 | Cableado | 2005 |
| Valeo Seguridad | Móstoles | VALEO | Francia | 72 | Cierres | 2005 |
| TRW Automotive | Burgos | TRW | EE.UU. | 318 | Cinturones | 2005 |
| Valeo Iluminación | Martos | VALEO | Francia | 300 | Iluminación | 2005 |
| Zodiac Automotiv | Girona | ZODIAZ | Francia | 170 | Airbag | 2005 |
| Lear Automotive | Avila | LEAR | EE.UU. | 265 | Cableado | 2006 |
| Ficosa | Lleida | FICOSA | España | 80 | Parasoles | 2006 |
| Nacam Ibérica | Sant Boi | ZF-BOSCH | Alemania | 160 | Direcciones | 2006 |

Fuente: Elaboración propia.

CIE Automotive

El nivel de internacionalización que va adquiriendo la compañía vasca se refleja en las últimas operaciones realizadas, contando con 26 plantas en Europa Occidental y Oriental, Brasil, México y China, con un total de 8.000 trabajadores.

Destinó, en 2005, tres millones de euros a una planta en China (Shanghai), y mantiene una previsión de invertir 34 millones de euros para su cuarta planta en la República Checa. A finales del mismo año suscribió una joint venture con la mexicana Desc Automotriz, que cuenta con 1.300 empleos, para suministrar multitecnología en Centroamérica y el

Mercado Común Norteamericano (TLC), con una inversión de 80 millones de euros y una facturación esperada de 115 millones.

En marzo de 2006 suscribió un acuerdo de intenciones para la adquisición de la compañía brasileña Sada Forjas, con una plantilla de 800 personas, lo que supondrá la inversión de 43 millones de euros. Constituirá la sexta planta de la compañía en Brasil.

En abril de este año lanzó un OPA sobre el total del capital de la empresa rumana Matricon, con 200 trabajadores, operación que podría suponer el desembolso de cuatro millones de euros. Esta operación le facilitaría la quinta planta de la compañía española en Europa del Este (cuatro en la República Checa). En el mismo mes decidió tomar una participación de control del grupo de biocombustibles Bionor Transformación (el principal fabricante de biodiesel español, con una planta de producción en el País Vasco y otra en Italia), a través de la adquisición del 80% del capital social de Insecc Bioenergía.

Mondragón Automoción

Maier, la empresa de componentes vasca de la Corporación Mondragón, ha incrementado en 2006 sus instalaciones productivas en Europa con la inauguración de la séptima fábrica en la República Checa, en la que ha invertido diez millones de euros. Fagor Ederlan, firma también fabricante de componentes de MCC, adquirió en diciembre de 2005 la eslovaca Foundry, con 170 empleos, a través de una inversión de 20 millones de euros hasta el año 2008.

Irizar, el fabricante de carrocerías para autocares de la misma corporación, registró una facturación récord de 346 millones en 2005, con 1.607 autocares vendidos en 71 países y con 3.000 personas en plantilla.

Tiene previsto invertir más de 20 millones de euros para ampliar la capacidad de casi todas las plantas productivas del exterior (China, India, Marruecos, Sudáfrica y Brasil), de donde proviene el 50% de su volumen de negocio, y quiere utilizar la fábrica de México como plataforma para acceder al mercado de EE.UU. En España, su mercado se eleva a casi el 50% (767 autocares en 2005) y en Europa se mueve junto a Scania.

Ficosa

En el año 2005 la multinacional catalana alcanzó unas ventas de 824 millones de euros y un beneficio neto de 14 millones. Los nulos resultados conseguidos en los mercados más importantes (Europa y Norteamérica) han sido compensados por el crecimiento en los mercados emergentes, donde tiene centrada su apuesta de futuro.

La principal compañía de componentes española dedicó 36 millones de euros a inversión en 2005 y un 4% de sus ingresos a I+D. Pretende comprar el 45% de sus componentes fuera de España, frente al 19% que representaba en 2001.

La estrategia pasa por afianzarse en los mercados emergentes, aprovechando su presencia en 18 países, lo que supondrá incrementar la producción hasta 2009 en sus plantas del este de Europa (Polonia, Eslovaquia y Rumania) y Turquía. También reforzará su producción en EE.UU., México, India y China.

Esta política incorpora el replantearse las funciones productivas de las plantas situadas en Francia y Alemania, con costes bastante más elevados y con menor concentración de demanda que en los países del este, lo que provocará procesos de deslocalización en Europa Occidental en un futuro inmediato.

En este sentido, ha inaugurado una nueva planta de retrovisores en Polonia, la más importante del mundo, por su superficie y capacidad de producción, con 400 trabajadores. También lo ha hecho con una segunda planta en la India, aprovechando la joint venture que mantiene con la compañía del país, Tata, con una inversión de 2,5 millones de euros y una plantilla de 75 personas para comenzar a producir en abril de 2007. Al mismo tiempo ha cerrado la planta de Lleida, con efecto directo sobre sus 200 empleos.

Grupo Antolín

La empresa multinacional de origen burgalés factura 1.600 millones de euros. Cuenta con 40 fábricas y 38 centros de ensamblaje en 20 países, empleando a 9.000 personas en todo el mundo.

Posee cuatro fábricas operativas en China, mientras que en Alemania cesó la actividad de la planta con la que trabajaba desde el año 1991, como consecuencia de la competencia de los países de bajo coste próximos al país, acumulando unas pérdidas en 2004/2005 de diez millones de euros.

Bosch

La filial de la multinacional alemana facturó 2.394 millones de euros en el año 2005 (5,7% sobre 2004), invirtiendo 83 millones de euros en sus instalaciones españolas y con unos gastos en I+D de 36 millones. Mantiene 18 centros y 8.000 trabajadores, constituyendo uno de los principales grupos multinacionales de componentes ubicados en nuestro país.

En el mes de octubre de 2005 acordó con los sindicatos la reducción de 323 empleos en las plantas de sistemas de frenado (Lliça, en Catalunya, y Pamplona) entre los años 2006/2008, repartidos entre los 218 de la planta catalana, que se quedará con 266 trabajadores y los 106 de la navarra, que lo hará con 66. Esta decisión está pendiente de llevarse a efecto en todos sus términos, dado que el actual incremento de actividad de estas plantas puede modificarla.

Como consecuencia de esta operación en la división de frenos y las pérdidas generadas por la misma en 2005, la dirección en España ha anunciado la posibilidad de una reestructuración del negocio. En este sentido, en abril pasado comunicó su decisión de reducir el empleo en 250 trabajadores de los 815 del centro de Madrid, hasta el año 2009. Al mismo tiempo, sigue en marcha el plan de viabilidad para la factoría de Aranjuez, también en Madrid, con nuevos proyectos previstos y efectos directos tanto en el empleo como en la actividad de la factoría.

Al mismo tiempo, la filial de la empresa participada con ZF Lenkssysteme en Sant Boi (Barcelona), Nacam Ibérica, ha presentado un expediente de regulación de empleo que incorpora el cierre de la planta en el mes de septiembre, incluyendo la extinción de sus 160 empleos, con el objetivo de trasladar la producción a Hungría.

Valeo

En enero de 2006 decidió trasladar dos líneas de producción de la factoría de Martos (Jaén), donde se ubica el mayor centro de la multinacional francesa en España, a Francia y Polonia, afectando a 240 empleos temporales (1.600 empleos fijos mantiene en la actualidad).

La multinacional gala continúa con su proceso de desinversión en España, tras cerrar cinco plantas desde el año 2000: en el primer semestre de 2005 cerró las de Móstoles de Madrid y Orense (Galicia), presentando en el mismo año un expediente de extinción de 130 contratos en la de Martorellas; después de cerrar el centro de Alcalá de Henares (Madrid) en 2004 y presentar un expediente para 30 trabajadores en Olesa (Cataluña); además de 173 en Villaverde de Madrid (que ha pasado de tener una plantilla de 600 trabajadores en el año 2002 a los 260 actuales). Sin olvidar que, en el primer semestre de 2003, había cerrado las factorías de Sant Esteve de Sesrovires y Abrera (Cataluña).

Si se confirman los rumores de la posible operación de compra de la compañía norteamericana Visteon tendría una repercusión directa en España. La mayor factoría de este grupo es la de Cádiz Electrónica, con 560 trabajadores, la única especializada en productos electrónicos, mientras que tiene otras cuatro plantas que pertenecen a las divisiones de plásticos y climatización. Una de las cuales, la de Valladolid, con 200 empleos, ha presentado un plan de bajas incentivadas para 30 trabajadores como consecuencia de la reducción de la producción en Renault. Ambos fabricantes cuentan con centros productivos en el país, 14 factorías y 8.000 empleos.

Lear Automotive

La planta de Épila (Aragón) perdió la actividad del nuevo modelo de General Motors España que, a pesar de haber sido adjudicado a la multinacional estadounidense, ha decidido realizarlo en Turquía. Lo que ha afectado a 98 personas (26% de los 383 empleos).

La planta de Ávila ha reducido la plantilla desde los 1.500 empleos de 2004 hasta los 928 del pasado año, como consecuencia de la no renovación de casi 600 contratos eventuales. En 2006 acometió un expediente de extin-

ción para 265 contratos fijos (95 en el mes junio y 170 en el segundo semestre del año), casi el 30% de la plantilla, por la deslocalización de parte de la producción de cableado (Marruecos), incluyendo el traslado de 30/40 trabajadores a la planta que tiene en Valdemoro (Madrid).

El grupo Lear también tiene una experiencia negativa en la aplicación de procesos de deslocalización en España. En el año 2000 cerró su planta de cableado de Vigo, con 100 empleos, para trasladar su producción a Marruecos y en 2002 la de Cervera (Catalunya), afectando a 1.200 empleos y trasladando su producción a Polonia.

Delphi Automotive

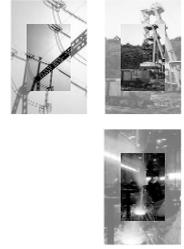
Los profundos cambios anunciados desde la sede central, que incorpora la venta de determinadas actividades, puede tener un efecto directo sobre varias plantas del país. Por lo que, desde CC.OO., se viene reivindicando tanto la defensa de los compromisos adquiridos por la multinacional en España, garantizando el empleo y los centros, como un producto alternativo en las plantas que puedan verse afectadas por la nueva estrategia de la multinacional en el mundo.

Delphi cuenta con 4.800 empleos repartidos en cinco instalaciones industriales. En la factoría de Puerto Real (Cádiz), con 1.705 trabajadores, se arrastran problemas desde el año 2001, a través de la aplicación de tres expedientes de regulación de empleo con una fuerte pérdida de puestos de trabajo y un plan industrial con vigencia hasta el año 2010, que debe garantizar la apuesta de la multinacional por el centro gaditano.

En Sant Cugat, con 1.200 trabajadores, se ha doblado el número de prejubilaciones previstas tras el acuerdo alcanzado el pasado mes de octubre de 2005, afectando a 140 trabajadores de más de 58 años. Lo que provoca que la plantilla esté muy ajustada a las necesidades de fabricación, por la que la dirección tiene previsto renunciar a la aplicación del expediente de regulación temporal en lo que queda de año 2006 (30 de los 44 días previstos hasta el 31/12/07). Esta planta, junto a la de Sant Vicenç dels Horts, que emplea a 500 trabajadores, se encuentran en Catalunya. También tiene centros en Aragón (Tarazona y Belchite), con 900 empleos, y Navarra (Pamplona).

El centro de Delphi Packard de Pamplona se encuentra en constantes procesos de reestructuración, lo que ha supuesto la aplicación de tres expedientes de regulación de empleo en los últimos años. Ante la falta de planes concretos para esta factoría, que ha perdido una parte importante de su actividad y la mitad del empleo desde el año 1995, recientemente se han adquirido, después de una dura negociación, compromisos de estabilidad para sus 150 empleos.

En el año 2000 aplicó también una fuerte deslocalización, hacia el norte de África y los países del Este, en su actividad de cableado. Lo que afectó especialmente a dos de sus factorías (Soria y Belchite) con una reducción de dos mil empleos en total.



6. Valoración sindical y propuestas de actuación

El sector de automoción, además de su aportación al empleo global y de su importante contribución a los ingresos públicos de las sociedades donde se desarrolla (400 billones de euros en 26 países), es la industria más innovadora en términos de inversión en I+D (66 billones de euros).

Durante los últimos años las estrategias multinacionales han orientado sus objetivos hacia la búsqueda de la flexibilización de los procesos productivos³⁷, hacia una mayor utilización de las plataformas comunes para varios modelos, una mayor colaboración entre distintos grupos y la reducción de tiempos de fabricación.

Al mismo tiempo, la cada vez mayor externalización de las actividades hacia las empresas proveedoras se complementa con una mayor integración de éstas con los fabricantes de vehículos en actividades relacionadas con la I+D³⁸, la gestión logística y los stocks. De esta forma, el sector de la industria de equipos y componentes para automoción se transforma en el más globalizado e integrador de todas las actividades fabriles o de servicios.

37 Fabricación de modelos en una única plataforma sobre la misma cadena de montaje, de tal forma que los fabricantes se puedan adaptar a la demanda de forma dinámica y con bajo coste.

38 Según Roland Berger Strategy Consultants, los proveedores se encargan de un 40% de la labor de investigación y desarrollo de la industria de automoción y se prevé que a finales del decenio se incremente hasta casi el 60%.

Como consecuencia, la industria de componentes pasa a ser un elemento clave en la industria del automóvil, concentrando entre un 65% y el 70% de la producción de las piezas que constituyen un vehículo y la tendencia hace prever que este porcentaje aumentará hasta valores próximos al 90% del vehículo, fruto principalmente de la especialización de la industria auxiliar en nuevas tecnologías. En algunos elementos, como "*interiores*" o "*sistemas eléctricos y electrónicos*", la aportación del sector de componentes supera en la actualidad el 80%³⁹.

Los fabricantes de automóviles, por su parte, tienden a concentrar su actividad en la fabricación de motores y principales subconjuntos, el ensamblaje y diseño del vehículo y principalmente en la comercialización y la relación con el cliente. Externalizan sus procesos productivos y delegan mayores responsabilidades en materia de fabricación, ensamblaje e I+D.

En definitiva, mientras que los proveedores adquieren un rol cada vez más importante en la fabricación del vehículo, asumiendo el 50% de los costes totales en su fabricación, los constructores están reenfocando sus recursos en torno a tres grandes áreas relacionadas con la realización de actividades específicas de alto valor añadido en el desarrollo de producto; la supervisión del proceso logístico y de fabricación; y la gestión de la marca y la relación con los consumidores.

Estrategia que incorpora la eliminación de inversiones en capital y las necesidades de financiación, así como una reducción de costes fijos, traspasando parte de la presión sobre los costes variables y sobre los riesgos comerciales a los proveedores. Mientras que para el proveedor supone asumir gran parte del riesgo del fabricante.

Este intercambio de "*papeles*" en el proceso productivo no culminará en proyectos de desarrollo tecnológico que incorporen mayor calidad y seguridad en los vehículos si no se realiza un esfuerzo en la coordinación entre fabricante y proveedor. Relaciones que se han visto deterioradas permanentemente por la fuerte competitividad en el sector, la constante presión por la reducción de los precios realizada por los constructores (3% de media al año) y por los constantes cambios de producción que efectúan los fabricantes de vehículos, además de un factor común a todo el sector como es el desmesurado aumento de los precios de las materias primas.

39 José Antonio Jiménez, director general de SERNAUTO. Cinco Días 26/05/06.

En este sector, durante la última década, la relación entre la mayoría de los fabricantes de vehículos y sus proveedores se ha centrado en la lucha sin tregua por lograr precios más bajos. Esta situación ha venido afectando directamente a la rentabilidad financiera de las empresas de componentes y a la productividad de sus activos.

De esta forma, entre los años 1997 y 2002, la rentabilidad media sobre ventas descendió del 5,3% al 3,8%, tendencia que afecta tanto a los proveedores de EE.UU., donde se concentra el principal núcleo de esta industria, como a los de Japón, donde los principales competidores comparten un nivel mínimo de colaboración.

La necesidad de esta colaboración constituye una opción estratégica que las empresas pueden utilizar para sustituir a las relaciones tradicionales cliente-proveedor y conseguir la mejora de competitividad, asegurando su supervivencia (conservar recursos, compartir riesgos, obtener información, acceder a recursos complementarios, reducir costes de desarrollo de productos y mejorar la capacidad tecnológica).

Al mismo tiempo, la delicada situación financiera que atraviesan algunas grandes multinacionales está relacionada con la existencia de un estrecho vínculo entre capacidad de utilización y rentabilidad. Y el principal problema actual del sector de automoción es que los niveles de producción actuales se encuentran muy por debajo de su potencial. Situación que no se corregirá si se tiene en cuenta la actual estrategia de implantación masiva en determinadas economías emergentes, lo que acentuará la sobrecapacidad de producción con efectos directos en el ámbito de la rentabilidad de los grandes grupos multinacionales.

Esto conducirá a un mayor incremento de la competencia, especialmente en los segmentos tradicionales del mercado de automoción, aumentará la presión sobre los costes y, por tanto, afectará directamente al desarrollo de las empresas de componentes y el empleo del sector. Para evitar llegar a esta situación se debería estimular la búsqueda de productos innovadores que permitan escapar a la feroz competencia de precios en el segmento de coches estándar, así como buscar procesos también innovadores que mantengan los costes de producción bajos.

La experiencia de los últimos años demuestra que la sobrecapacidad estimula la competencia entre diferentes unidades de producción locales de

los grupos de automoción, al mismo tiempo que aumenta la colaboración entre marcas dentro de un mismo grupo y entre grupos diferentes. La reorganización que se deriva de estas operaciones probablemente aumentará la competitividad de la industria automovilística europea, puesto que Europa ofrece posibilidades de producción de bajo coste en los nuevos estados miembros y un gran potencial de innovación en los países con un tradicional potencial de esta industria. Sin embargo, el proceso de reducción de capacidad llevará su tiempo e implicará costes sociales en los mercados laborales locales.

6.1. Las mismas soluciones para distintos problemas

El agotamiento de los mercados maduros, con escasa perspectiva de crecimiento en el futuro, el incremento de la competencia que incorpora la globalización, deteriorando los márgenes de rentabilidad de varias compañías y el aumento de las materias primas, el combustible como principal elemento de la actividad de la industria de automoción. Todo ello está convulsionando a las principales compañías de automoción, sobre todo las norteamericanas y europeas.

La situación de las primeras es fruto del diseño de estrategias erróneas, por no decir de falta de las mismas, ya que suelen tener como principal objetivo la recuperación del valor de la acción más que la búsqueda de la mejora de la actividad industrial y los ingresos. Mientras que el principal problema de las compañías europeas tiene como referencia tanto el pobre crecimiento económico en el continente, como un cambio respecto al dólar claramente negativo para su actividad. Ambos grupos de multinacionales coinciden en su ubicación en mercados estancados y sin apenas evolución en sus respectivos países y regiones.

Para afrontar el reto que incorpora una pérdida de cuota global de producción y de ventas, a favor de los países emergentes, se viene considerando como tradicional, sobre todo en la industria norteamericana, la confección y presentación de planes de reestructuración que incorporan reducción de costes, con especial referencia a los derivados del empleo, y la aplicación de condiciones laborales a la baja.

Entre otros motivos, porque el simple anuncio de estas medidas reporta sustanciales incrementos bursátiles, satisfaciendo las exigencias de los

accionistas. Pero esta alegría suele ser momentánea porque los planes no incorporan estrategias a medio y largo plazo con objetivos claros para corregir la debilidad industrial y comercial que arrastran, por lo que se van deteriorando financiera, social e industrialmente de forma permanente.

El problema reside en la fuerte concentración de riesgo en el mercado norteamericano, sobre todo, cuando los tres grandes de Detroit (General Motors y Ford fundamentalmente) han perdido la batalla con los importadores asiáticos, reduciendo la cuota de mercado desde el año 2002. Situación que ha convertido a la sede del automovilismo mundial (Michigan) en uno de los estados con mayor índice de desempleo de EE.UU. (6,7% frente al 4,9% nacional), como consecuencia de la importante pérdida de empleo que se ha venido produciendo desde el año 1979 (600.000 trabajadores afectados).

Mientras que en el viejo continente se mantienen algunas tendencias que pueden ocasionar problemas al desarrollo de la actividad futura de Europa occidental: la penetración en el mercado de los fabricantes japoneses y surcoreanos, así como el interés comercial e industrial por los países del este y del centro del continente.

Por ello las compañías europeas se han enganchado al carro de la competencia en costes salariales como factor sustancial de sus estrategias y que pasa a constituir el gran argumento explicativo de la globalización. Pero hay que tener en cuenta que, desde el punto de vista empresarial, el coste laboral relevante es el unitario, el cual depende de la variable costes salariales pagados y producción obtenida, por lo que la diferencia que se pueda producir entre países, derivadas de este factor, no dependen sólo de los salarios sino también de la evolución de la producción, que viene afectada tanto por el volumen como por el precio al que se vende. Y el valor de la producción puede aumentar tanto por el incremento de la productividad laboral, como por el del precio del producto.

Esta estrategia, que suele derivar en procesos de deslocalización, ha llevado al Grupo Socialista Europeo a pedir a la presidencia finlandesa de la UE, que ejerce durante el segundo semestre del año, que se adopten medidas ante el riesgo de que los fabricantes de automóviles abandonen su actividad en Europa para trasladarla a otros lugares, siguiendo el ejemplo de General Motors en Azambuja (Portugal). Para ello, pretende que se fije la situación del mercado automovilístico europeo como una

de las prioridades de la presidencia y que la Comisión Europea realice una evaluación sobre *"sostenibilidad de la industria automovilística"*.

El caso de General Motors Europa viene de lejos. En el año 2000, con motivo de la alianza con FIAT y la puesta en marcha de procesos de externalización y joint ventures, con efectos en la estrategia industrial y el empleo, el comité de empresa europeo (Foro Europeo de Empleados de General Motors) diseñó su I Acuerdo Marco Europeo con la dirección europea de la multinacional, en el que se contempla que no habrá despidos por razones económicas hasta el año 2010, asegurando las inversiones necesarias para el desarrollo de la actividad. Además, todos los trabajadores externalizados o subcontratados deben conservar las condiciones adquiridas en General Motors.

En 2001, como consecuencia del anuncio de reducción de 6.000 empleos y el cierre de la planta de Luton en el Reino Unido, se provoca la primera movilización europea en la que participan más de 40.000 trabajadores, tras la cual se firma el II Acuerdo Marco Europeo y por el que se consigue que no se cierre la fábrica inglesa. En agosto del mismo año se presenta el Plan Olimpia para acometer los déficit en Europa a través de medidas de ajuste de producción y de empleo, incorporando el cierre de la planta de Bruselas, lo que lleva a la firma del III Acuerdo Marco Europeo, que incorpora el mantenimiento de todos los centros y un reparto de la reducción de capacidad, del empleo y de los costes, así como un incremento de la productividad y de la flexibilidad, además de continuar con la externalización de actividades.

Y el último plan, presentado en octubre de 2004, que originó el IV Acuerdo Marco Europeo, contemplaba una reducción de los costes estructurales en, al menos, 500 millones de euros anuales, acompañado de una significativa reducción de la plantilla en los años 2005/2006. Se establece un grupo de trabajo para evaluar el impacto de los costes laborales en las oportunidades de negocio a través de programas de bajas incentivadas, de jubilación anticipada u otros específicos de cada país y la aplicación de traslados a empresas segregadas, a joint ventures u otras sociedades de la compañía. El objetivo es evitar bajas forzosas y limitar las consecuencias negativas en el empleo en el futuro.

En el año 2005, con motivo de la disputa por la fabricación del modelo Meriva entre las plantas de España y Polonia (agosto de 2005 hasta fe-

brero de 2006), el EEF aplicó los criterios de actuación sindical establecidos en septiembre de 2004 a través de *"principios para la utilización igualitaria y equitativa de plantas y para el proceso de selección de emplazamientos de General Motors"*. Y, en diciembre del mismo año, se firmó el compromiso europeo de solidaridad, por parte del Grupo de Trabajo Conjunto, formado por la Federación Europea de Metalúrgicos (FEM) y el EEF con el objetivo de evitar la competencia entre las plantas.

*"Ningún cierre de plantas; ningún despido forzoso; garantía de una utilización justa y equitativa de las capacidades de todas las plantas de General Motors en Europa; ningún aumento de empleos en una planta a costa de otra; ningún chantaje a los trabajadores y a sus representantes durante la selección de emplazamientos, de forma que se pudiera deteriorar las condiciones de trabajo, los salarios y el tiempo de trabajo; la salvaguarda de los actuales empleos; y la mejora de las condiciones de trabajo y de los salarios en las plantas con inferiores condiciones..."*⁴⁰.

Estos criterios y compromisos sindicales en el ámbito de la Unión Europea se trasladaron, en forma de solidaridad activa, al conflicto originado por la decisión que adoptó posteriormente la dirección de General Motors Europa de cerrar la planta de Portugal el pasado mes de julio, lo que estuvo acompañado de movilizaciones de los trabajadores de los 18 centros de la multinacional estadounidense en la Unión Europea. Campaña a la que se adelantaron los sindicatos españoles, receptores de la actividad de la planta portuguesa, con el paro de dos horas del 20 de junio en Figueruelas y también en Alemania⁴¹, seguido de sucesivas huelgas en el resto de los centros europeos.

Desde la Federación Minerometalúrgica de CC.OO. se vienen impulsando compromisos de estas características en el marco del sindicalismo europeo e internacional. Ya que las instituciones europeas no se muestran capaces de establecer criterios de racionalidad a la hora de afrontar los efectos de

40 Contenido de la resolución del mencionado Grupo de Trabajo Conjunto con motivo de la disputa por el emplazamiento del modelo Opel Meriva entre las plantas de Polonia (Gliwice) y España (Zaragoza).

41 Movilización que tuvo su primera experiencia con motivo del cierre de la planta belga de Renault en Vilvoorde, el año 1997.

la globalización, tienen que ser los sindicatos, en un ámbito más amplio que el nacional, quienes unifiquen sus intereses para evitar que las decisiones irracionales de las multinacionales causen graves perjuicios a los trabajadores y las economías de las sociedades que conforman la Unión.

Es preciso que se manifiesten compromisos claros y concretos por parte de las instituciones europeas -en el nuevo contexto definido por la globalización, el cambio tecnológico y el proceso de ampliación- para proporcionar nuevos elementos de desarrollo. Instrumentos que deben incorporar nuevas prácticas en relaciones laborales, a través de la configuración de un marco general que incremente la productividad, la innovación y la cohesión social, y que se desarrolle a niveles nacionales, regionales y sectoriales.

En este sentido es de destacar que, a pesar la existencia de intereses contradictorios, el informe final adoptado por el Grupo de Alto Nivel CARS 21⁴² en diciembre de 2005, tras un año de discusiones y aportaciones, recoge una base importante para el desarrollo y definición de futuras estrategias para el sector de automoción europeo en el marco institucional y con la participación de todos los actores.

Se establecen recomendaciones para conseguir vehículos menos contaminantes y más seguros, a través del impulso de la innovación, así como simplificar el contexto jurídico en el que los constructores europeos ejercen sus actividades. En definitiva, crear un marco regulatorio favorable a la competencia, en el que la industria pueda continuar invirtiendo y creando empleo en la UE. Porque las perspectivas de futuro en esta industria están más relacionadas con la competencia en materia de innovación que sobre los costes. Por lo que la capacidad de innovar es la clave de un crecimiento duradero, de garantía y de creación de empleo.

42 Enmarcado en el enfoque de una nueva política industrial en la UE para el sector de automoción, se constituyó en marzo de 2005 para trabajar un sistema competitivo de regulación en este sector para el siglo XXI. Está conformado por la Comisión Europea; el Parlamento Europeo; la Federación Europea de Metalúrgicos y la Internacional del Automóvil; los gobiernos de Alemania, Reino Unido, Francia, República Checa e Italia; representantes de la industria del automóvil (Ford, Renault, AB Volvo, Fiat, Volkswagen y ACEA); así como de la industria de componentes y petrolífera, además de los consumidores. El objetivo del grupo es hacer recomendaciones para aumentar la competitividad a nivel mundial de la industria europea de automoción, así como maximizar los beneficios para la sociedad y la industria europea a través de un enfoque integral del sector.

Las 18 recomendaciones y la hoja de ruta constituyen una buena base de partida sobre la que lograr objetivos estratégicos que satisfagan las necesidades de competitividad de la industria (regulación, emisiones, seguridad en las carreteras, I+D, fiscalidad e incentivos, etc.). La hoja de ruta proporciona una visión global de los procesos legislativos de la UE referentes a esta industria para los próximos años y que debe revisarse en 2009, garantizando los procesos de planificación legislativa que eviten la permanente presión sobre el sector.

Para la Federación Minerometalúrgica de CC.OO. este es un buen modelo de consenso a largo plazo, que vincule por una parte los objetivos de crecimiento y competencia y, por otra, los relacionados con el desarrollo del empleo y el establecimiento de normas sociales y medioambientales de alta calidad.

Es imprescindible profundizar en este modelo para conseguir una relación equilibrada entre las fuerzas del mercado y una política industrial que influya en su desarrollo económico. Porque el mercado y la competencia no pueden convertirse en fines esenciales de la construcción europea sino que deben permitir apuntalar y desarrollar el modelo social y económico de Europa, para lo que se debe priorizar la posibilidad de ejercer un amplio grado de influencia en las reestructuraciones que viene sufriendo y que sufrirá la industria de automoción en el continente.

El lento crecimiento económico de Europa, la presión permanente de reestructuración y la falta de un proyecto claro de innovación son las amenazas que debe superar la industria europea de automoción. Amenazas que se deben afrontar través de acciones relacionadas con la necesaria evolución tecnológica, incrementando la inversión en I+D, estableciendo proyectos comunes entre la industria y el sector público y armonizando los impuestos sobre los vehículos para crear un mercado interior real, además de una armonización técnica con el fin de reducir los costes de desarrollo y aumentar las economías de escala y disminuir las barreras que frenan las exportaciones europeas.

6.2. Afrontar los déficits que rodean la evolución del sector...

El estancamiento del mercado europeo durante los últimos años, sobre todo el alemán y francés, no consiguió recuperarse el pasado año y, aún durante el recorrido del presente año, continúan algunos países con importantes problemas de crecimiento, sobre todo Francia y el Reino Unido. Por lo que la exportación española de vehículos, el principal baluarte de la industria y la economía del sector de automoción del país, cayó de forma significativa en 2005, prolongándose hasta el primer semestre de 2006, con lo que las expectativas para este año tampoco resultan positivas para la producción de vehículos. Al mismo tiempo, el vehículo fabricado en España está perdiendo cuota de mercado en Europa al ser absorbida por modelos asiáticos.

Además, entre los modelos que no han cuajado lo esperado en el mercado, los que no han acabado de despegar y los que requieren renovación, se han movido también las causas de la importante reducción de la actividad en el sector español durante este período. Ello, unido al déficit crónico que padece este sector en España y que podría haber compensado los restantes: la necesidad de vehículos que abastezca la fuerte demanda del mercado interior de los últimos seis años.

En definitiva, el problema actual incluye la falta de estrategia comercial, pero que se puede convertir en un factor estructural de competitividad de la industria en su conjunto si no se acometen los necesarios cambios de cara al producto del futuro de las plantas españolas que atienda la demanda de los consumidores.

Preocupante situación en la que se puede profundizar mediante *"la colaboración"* del Ministerio de Industria u otras instituciones del país, a través tanto del incremento de la fiscalidad prevista implantar para los vehículos diesel de mayor cilindrada como con la posibilidad de que las comunidades autónomas incrementen hasta un 15% los impuestos de matriculación, lo que ha sido recientemente aprobado, y sin olvidar el apoyo de algún miembro del Ejecutivo a la posibilidad de crear un peaje para incorporarse los automóviles a las ciudades.

Todo ello supondría un incremento de la presión fiscal para un sector que ya viene sufriendo las mayores cargas fiscales y que coloca al país a la vanguardia impositiva y, por tanto, con efectos directos en la competitividad de una parte crucial de la economía española.

Lo mismo se puede decir de los efectos del actual modelo energético sobre las empresas en general y las de automoción en particular. Los constantes incrementos del gas y la electricidad pueden repercutir directamente en la competitividad de las fábricas de vehículos españolas, teniendo en cuenta que el coste de la energía en el proceso de producción supone el 4% del total del valor añadido de una planta y el 1,5% del precio final del vehículo. Además del problema relacionado con la calidad del suministro, por los numerosos microcortes que sufren las factorías de producción y la inaccesibilidad de las empresas a las conexiones internacionales.

Sin olvidar que nos encontramos en una zona periférica del mercado al que se dirigen nuestros productos (UE), sufriendo un sobrecoste respecto al gasto que en este concepto tienen otros países de nuestro entorno (Francia y Alemania). Por lo que se precisa reforzar aspectos relacionados con la necesidad de habilitar un nuevo paso fronterizo en los Pirineos para el transporte de vehículos y mercancías o, como alternativa, el refuerzo del transporte ferroviario y de los servicios portuarios a través del impulso al desarrollo de la doble vía ferroviaria para mercancías e incentivos para el transporte marítimo de corta distancia.

En estos aspectos la FM de CC.OO. comparte con las distintas asociaciones de empresarios de automoción los déficit que acompañan a la actividad de este sector en el país, relacionados con los necesarios cambios que permitan una reducción de los costes logísticos (infraestructuras en carreteras, ferrocarril y marítimas) y de un marco fiscal más adecuado, sobre todo cuando desde la UE se ha recomendado la supresión de los impuestos adicionales como el de matriculación.

Pero, lo que el sindicalismo no puede avalar son algunas de las propuestas realizadas en el marco de la Comisión de Industria del Parlamento, a principios de este año, por parte de las mismas asociaciones y relacionadas con el incremento de la contratación temporal o la reivindicación de eliminar el límite de desgravación sobre gastos de I+D de actividades realizadas en el extranjero. En este sentido, las reiteradas reivindicaciones patronales de cambios radicales en la normativa laboral carecen de toda racionalidad económica, industrial y social.

El presidente de General Motors Europa, con motivo de la adjudicación del vehículo a Zaragoza, comentó que *"España ha dejado de ser un país*

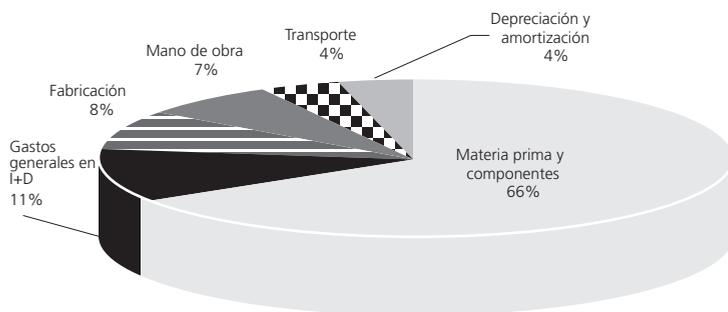
de mano de obra barata, aunque sus costes laborales aún representen el 65% de los salarios alemanes. No obstante, la congelación salarial aceptada en los países del centro de Europa para sortear los problemas de la firma, hará que los salarios españoles los alcancen y entonces veremos cómo se mantiene la competitividad".

Al mismo tiempo, el principal argumento para que el presidente de Bosch en España presentara, ante unas circunstancias extraordinarias de su negocio en el país -las pérdidas ocasionadas por la reestructuración de la división de frenos-, una nueva reestructuración del grupo es que "ha dejado de ser un país de bajo coste".

Tampoco es casual que el proyecto de nuevo modelo de Peugeot, diseñado para su producción en tres fábricas europeas, dos occidentales (Francia y España) y otra oriental (Eslovaquia), se haya modificado a la baja en los países de la Europa Occidental, tras los malos resultados de ventas que vive la multinacional francesa durante los primeros meses de 2006, mientras que se incrementa la producción de la factoría eslovaca.

Estas afirmaciones y decisiones sólo vienen a confirmar que los costes salariales continúan siendo un factor fundamental para las multinacionales en España y, ante las mismas, es preciso recordar que el peso de los costes laborales en el total de los costes empresariales representa una pequeña parte del total.

Distribución del coste de producción (12.835 euros)



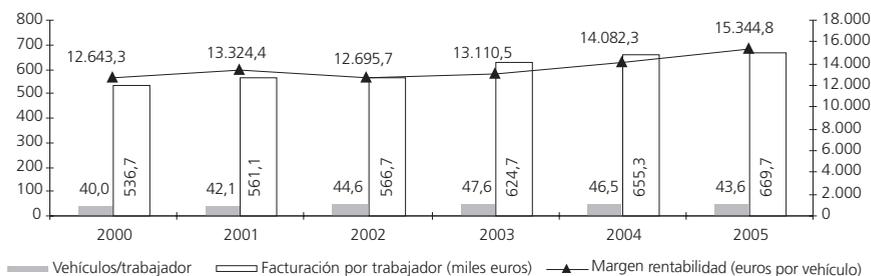
Fuente: ANFAC.

No se puede concluir que los "niveles salariales" en abstracto no deban ser comparados, salvo si van acompañados de información sobre niveles de cualificación, tecnología y complejidad productiva. De esta forma, elevados salarios relativos (Alemania y Francia) son compatibles, y competitivos, con gamas de productos de alto valor añadido, integración y complejidad, y calidad. Considerados los costes salariales de forma aislada del contexto empresarial, pueden llevar a conclusiones erróneas y confusas sobre estrategias de mejora de la competitividad.

Como tampoco se puede comparar de forma simple en aumento promedio anual de los costes salariales con el aumento de la productividad, ya que ambos indicadores omiten los cambios "cualitativos" en términos de capacidad tecnológica, productividad y valor añadido de la mano de obra de estas industrias.

En este sentido, mientras que la productividad medida por vehículo producido en las empresas de turismos españolas por trabajador y año ha supuesto un incremento medio anual del 2,6% en el período 2000/2005, reflejando en los tres últimos años una caída superior al 8% (4 vehículos menos por trabajador); la productividad en valor (miles de euros obtenidos en las ventas por trabajador) ha incrementado una media superior al 5% anual en el mismo período, con un aumento total de 133.000 euros por trabajador entre 2005 y 2000. Y el margen de rentabilidad, medido por el valor de las ventas reflejado en cada vehículo, ha tenido un incremento de casi el 4% (perdiendo valor el vehículo sólo en 2002) y un aumento de 2.702 euros conseguidos por cada vehículo en 2005 con respecto al año 2000.

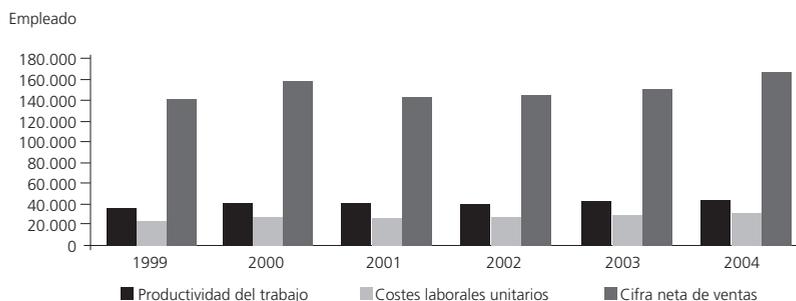
Evolución de la productividad en las empresas fabricantes de turismos



Fuente: Elaboración propia a partir de la memoria anual de ANFAC.

En el sector de componentes la productividad en valor ha crecido un 26% en el período 2000/2005, un promedio del 5% anual (24.500 euros de incremento), con 120.190 euros de ventas por trabajador. Similar crecimiento al de los fabricantes de turismos. Por lo que el crecimiento de la productividad en este período para el conjunto del sector ha supuesto incrementos medios anuales del 4,5%, más del 21% en 2005 sobre 2000 y 42.500 euros de aumento entre ambos años, con un total de 241.000 euros de ventas por trabajador. Es decir, desde la perspectiva de la facturación, el sector se encuentra en parámetros cercanos a los objetivos establecidos por las empresas (entre el 4% y el 8%).

Evolución de la productividad y costes laborales anuales por empleado en la industria de automoción



Fuente: Registro Mercantil a partir de SABI.

En definitiva, para CC.OO. la competitividad no debe ser un postulado, es el resultado de la aplicación de unas políticas empresariales determinadas. Por lo que hay que definir tanto los objetivos fundamentales de la competitividad (costes laborales o investigación, innovación, capacidad de creación y adaptación de los trabajadores) como las prioridades de la rentabilidad (industrial o financiera). Y dejar claro los verdaderos factores de competitividad, es decir:

- si nos concentramos en las ventajas comparativas que otorgan una mano de obra barata, lo que nos coloca en el marco de competencia de los países en vías de desarrollo,
- o apostamos por la innovación y el empleo cualificado que vienen siendo el elemento competitivo de las regiones desarrolladas y con quienes debemos converger en renta y condiciones sociales.

La competencia en costes ha dejado de ser un factor fundamental en este sector porque no se pueden afrontar los bajos costes de los nuevos países que se incorporan al mercado global. El principal riesgo procede de la existencia de un modelo industrial vulnerable en adecuación tecnológica e innovación, en especialización productiva y formación de la mano de obra.

6.3. ...para recuperar la oportunidad perdida

Para los sindicatos los auténticos factores de competitividad y productividad son las inversiones en formación de capital humano y de tecnológica aplicada. Pero deben ir acompañados de la revisión del modelo industrial y comercial que ha venido caracterizando a la industria de automoción española.

Los trabajadores se hacen más productivos por el uso intensificado de capital, con más inversiones. La rentabilidad de las empresas se altera por otras variables distintas de la productividad del trabajo y del capital, por ejemplo por los precios de venta. La fórmula para conseguir más productividad del trabajo, y más salarios, sin perjudicar a la rentabilidad del capital, es aumentando la productividad total de los factores.

En este sentido las inversiones en I+D, las mejoras en la gestión y organización, en formación y motivación del personal pueden incrementar el valor añadido de las empresas y, con ello, la productividad de los trabajadores. En definitiva, una misma rentabilidad se puede conseguir desde la óptica exclusivamente empresarial y mediante la incorporación y participación de los beneficios colectivos o sociales.

Lo que se precisan son cambios estructurales en la industria de fabricación tanto en empresas constructoras de vehículos como en las de componentes. Cambios que faciliten la toma de decisiones para la adjudicación de los futuros vehículos, en las que se tenga en cuenta el tipo de vehículo a fabricar (gamas y valor añadido), en qué condiciones (formación de la mano de obra, calidad del suministro de energía, infraestructuras de transporte, etc.) y la ubicación que las reúne.

Por todo ello, desde el año 1998, en plena euforia de desarrollo de la industria, la FM de CC.OO. viene demandando la necesidad de analizar las

perspectivas del sector ante una situación que no se podía considerar permanente e indefinida en el tiempo. Sobre todo si tenemos en cuenta que ya se constataban debilidades estructurales, surgiendo en los tres últimos años nuevas incertidumbres que rodean al sector y que se han manifestado en dos ámbitos de actuación.

- El de los cambios industriales, definidos por la gestión empresarial, y que se enmarcan en criterios de inversión y de adecuación tecnológica con efectos directos sobre la actividad productiva y, por tanto, con el objetivo de reforzar la calidad de la producción y una organización más efectiva del trabajo.
- El de la predisposición de las administraciones públicas, facilitando instrumentos que permitan una efectiva gestión del cambio y, por tanto, desarrollando un compromiso claro por actuar en materia de política industrial, a través de un nuevo proyecto industrial regulado que incorpore una apuesta clara por este sector.

Es decir, se precisa la incorporación de expectativas para el futuro del sector *"identificando las herramientas apropiadas para anticiparse al cambio y afrontando las consecuencias sociales de la reestructuración, donde la implicación de los trabajadores, la participación, el diálogo y la negociación deben desempeñar una función clave a este respecto"*. En definitiva, adoptar medidas de anticipación que facilitarán el anclaje de la industria española ante el incremento de competitividad.

Sobre todo en un momento en el que en la mitad de las compañías instaladas en España los trabajadores han pasado momentos difíciles, produciéndose amenazas al empleo y a las condiciones de trabajo en varias de ellas: en Volkswagen Navarra (una negociación del convenio que ha durado casi dos años y con amenazas permanentes de deslocalización de la producción), en SEAT (con un excedente de mano de obra), en General Motors España (por la deslocalización de uno de sus vehículos), en Renault España (por el fracaso del modelo exclusivo) y las negociaciones que acaba de abrirse en Nissan y Ford para *"clarificar"* su actividad futura ante la renovación de la mitad de sus gamas en el primer caso y la adjudicación de nuevos modelos en el otro.

En este marasmo de conflictos, chantajes e incertidumbres industriales, económicas y sociales (en el que han colaborado, junto a las compañías,

los gobiernos autonómicos correspondientes a la hora de instrumentalizar los conflictos contra los trabajadores, en lugar de reivindicar a las multinacionales un producto que asegure la actividad a largo plazo), sólo ha destacado la buena marcha de Nissan, con expectativas de producción de un nuevo modelo en 2007 -aunque también condicionados a la reducción de costes- y la adjudicación del nuevo Peugeot a la factoría de PSA de Madrid, cuya alegría en términos de empleo ha durado poco:

- General Motors, antiguamente Opel España, se instaló en nuestro país en 1982, consolidando una estructura industrial alrededor del automóvil que se ha convertido en parte fundamental de la economía aragonesa. La pérdida de uno de sus actuales modelos hubiera supuesto la reducción del 40% de la capacidad y 3.000 empleos directos, más otros 2.000 de las empresas de componentes ubicadas en la región. Por ello, el plan social firmado para favorecer la adjudicación, que tuvo como principal protagonista a CC.OO. -acompañado de una confrontación importante con el otro sindicato mayoritario y el Gobierno regional-, tenía como principal objetivo el buscar una solución que equilibrara el esfuerzo de los trabajadores a la hora de asumir la nueva carga productiva⁴³.
- En el caso de Renault, para solucionar el problema derivado del fracaso del modelo exclusivo se utilizaron, por parte de la dirección, argumentos difícilmente justificables industrialmente para acceder a la adjudicación de un nuevo modelo -que se fabricó en Valladolid hasta mediados del año 2004-, con efectos directos en materia de condiciones de trabajo y salariales, que casi quiebran una negociación que al final terminó en acuerdo. A pesar de todo se han perdido más de mil empleos temporales.
- Lo mismo se puede decir de la situación que vivió SEAT el pasado año. El principal problema por el que atraviesa el consorcio Volkswagen es que no tiene un proyecto empresarial muy definido en materia de la nueva estrategia de futuro para la marca española, sobre todo su más directo responsable (Audi), porque tiene los problemas concentrados en EE.UU. y China, además de la necesaria reestructuración de las empresas alemanas, siendo SEAT lo menos preocupante. Ha pasado de una posible estrecha colaboración Audi/SEAT en distribución y marketing a la actual de asignar vehículos deportivos de bajo coste. Tras la

43 Después del retorno del modelo Ibiza a SEAT, es el segundo caso que se produce en el sector en el que se gana la adjudicación de un vehículo en competencia con los países de la ampliación.

pérdida de casi mil empleos, la reincorporación de los trabajadores despedidos y el mantenimiento del contrato de relevo continúan siendo objetivos prioritarios.

- Así como el largo conflicto en Volkswagen Navarra, en el marco de la negociación de un convenio en el que surgieron las amenazas permanentes de traslado de producción, generándose un clima de confrontación que va a dificultar la interlocución en mucho tiempo. En este caso la actuación de CC.OO. también fue determinante para cerrar el acuerdo, mientras que la administración autonómica jugó un papel contrario a las expectativas que se depositaron para su participación en el conflicto.

Está ocurriendo de forma demasiado habitual que las multinacionales del sector vengán utilizando la ocasión para intentar modificar sustancialmente las condiciones pactadas en los convenios. Para ello ejercen una fuerte e injustificada extorsión dirigida hacia los trabajadores y sus sindicatos, a los gobiernos regionales y a las sociedades donde se ubican los centros de producción, mediante mensajes inciertos que son utilizados por parte de las administraciones locales y los medios de comunicación de forma reiterada y, a veces, vergonzante.

A pesar de todo, la voluntad sindical se ha venido manifestando tanto desde la negociación colectiva como desde el diálogo social mediante la adopción de medidas que facilitan una mayor adecuación laboral a las necesidades productivas. Sin embargo, no se ha producido ningún proceso de negociación que, desde la perspectiva de la estabilidad vivida desde 1995 hasta 2003 (saturación de actividad), o desde la incertidumbre marcada por la evolución de los mercados a los que se dirige la producción española (2004/2006), las direcciones de las empresas hayan tratado de proyectar objetivos en un futuro a medio y largo plazo, acometiendo políticas de anticipación a los posibles cambios que se puedan derivar tanto desde la amenaza de deslocalización como del incremento de la competencia global, en similares términos a los negociados y pactados en Alemania, incorporando compromisos de estabilidad de empleo en las empresas durante seis años.

Lo mismo sucede en el ámbito de la participación sindical en materia de información y negociación de las decisiones empresariales, donde a los sindicatos se les considera no sólo ajenos a la evolución de la empresa sino, en muchas ocasiones, un obstáculo a su desarrollo. En la perspectiva

de futuro es preciso clarificar el papel que juegan los trabajadores y sus sindicatos en la industria, es decir, si se quiere contar con ellos a la hora de gestionar los cambios.

En definitiva, ante esta percepción empresarial, a pesar de la implicación sindical en materia de adaptación a las estructuras flexibles que incorpora la nueva organización del trabajo (temporalidad en el empleo, polivalencia, variabilidad salarial, flexibilidad de la jornada, etc.), es difícil acometer con eficiencia y responsabilidad los nuevos retos que comporta la fuerte competencia en este sector y la contribución necesaria al desarrollo y consolidación de esta industria en nuestro país.

6.4. Voluntad de anticipación a los cambios, con la implicación de todos

Uno de los problemas que atraviesa el sector de automoción en nuestro país es que una gran parte de sus gestores, dependientes de las decisiones de empresas multinacionales, están constreñidos por el pánico a perder el puesto, lo que no les permite actuar de forma profesional, coherente y clara. En la mayoría de los casos no se atreven a reivindicar mejoras tecnológicas e industriales para la filial española, situación que se refleja en la falta de toma de decisiones.

Por ello tanto la Administración central y, sobre todo, los gobiernos autonómicos -que tienen todas las competencias transferidas en esta materia- deben jugar un papel trascendental para preservar y consolidar un sector primordial en las economías de varias comunidades autónomas. No deben limitarse a intervenir en los conflictos, a veces tarde y de mala manera, sino ejercer de instrumentos esenciales para el desarrollo de estrategias que incentiven el desarrollo del sector o participen de forma activa en la búsqueda de actividades alternativas que suavicen los efectos de las grandes reestructuraciones.

En este sentido, después de la experiencia que ha atravesado el Gobierno regional de Aragón con la incertidumbre sobre la futura continuidad de la principal compañía de la región, intenta diversificar la economía regional para suavizar la fuerte dependencia de este sector. Pero, para analizar la necesidad de diversificar la economía es preciso conformar observatorios de la industria en general y del sector de automoción en

particular, como viene reclamando la FM de CC.OO. desde hace varios años, y en el que deben participar todos los agentes implicados, coordinados con los existentes a nivel nacional y con el objetivo de evitar los sobresaltos procedentes de la fuerte competencia que someten las multinacionales a sus filiales a la hora de distribuir la producción.

Los mismo se puede decir respecto a la posición de la Junta de Castilla y León tras la incertidumbre creada por Renault en Valladolid y la mantenida sobre el futuro de Lear Automotiv en Ávila, manifestando su intención de ir más allá que resolver los problemas puntuales, *"contemplando el desarrollo empresarial e industrial de la provincias afectadas, incrementando la actividad en torno a las empresas ya instaladas y en la captación de nuevos proyectos empresariales"*. También es preciso recordar a esta instancia institucional que el problema del sector de automoción en esta comunidad autónoma, una parte importante de su economía, ya fue trasladado por la FM de CC.OO. hace tres años, con una respuesta tardía a través de la reciente constitución del observatorio sectorial, en marzo de 2006, y que debe poner en marcha de forma inmediata los objetivos en él contemplados respecto a profundizar en el desarrollo y la competitividad del sector, jugando también un papel relevante en la marcha de la principal empresa del automóvil en esta comunidad autónoma.

O la provocada por la larga duración del conflicto de Volkswagen Navarra, en el que el importante peso de este sector en la comunidad (10% del PIB y 30% de las exportaciones) ha generado por parte del Gobierno Foral, la patronal de Navarra y sus sectoriales, junto a los sindicatos, la necesidad de abrir un proceso de análisis sobre el sector con la posterior adopción de medidas. Pero es preciso recordar al Gobierno de Navarra que ya inició en 2003 un proceso de reflexión de estas características (Foro de Automoción) que no ha tenido continuidad ni resultados.

La Comunidad de Madrid, la segunda región española en términos de presencia del sector de automoción, vive durante este año el cierre de dos fábricas relacionadas con el sector de automoción (Nissan y Renault Vehículos Industriales), históricas en el desarrollo industrial de la región por la importante aportación generada en términos de riqueza y empleo durante los últimos 50 años. Esta decisión provocó fuertes movilizaciones en los años 2004/2005 y compromisos concretos por parte del Gobierno de la Comunidad que no se han hecho efectivos.

Al Gobierno autonómico del País Valencià aún se le está esperando para que adopte alguna iniciativa relacionada con la necesidad de preservar y desarrollar el tejido industrial del país, a pesar de las movilizaciones del sindicato. Aunque el sector de automoción está muy condicionado por la existencia de una empresa que no ha padecido graves sobresaltos en los últimos años, la falta de perspectivas claras a medio y largo plazo, y la presencia de un fuerte tejido de componentes, obligan a desarrollar políticas dirigidas a preservarlo y desarrollarlo para evitar consecuencias negativas sobre el empleo y la generación de riqueza.

Similar actitud se refleja en el País Vasco, comunidad autónoma que destaca por mantener una fuerte presencia de empresas de componentes, sobre todo de segundo y tercer nivel. Las decisiones que adopte DaimlerChrysler, en el ámbito de la reestructuración mundial, pueden acarrear consecuencias sobre la filial de Vitoria y el parque de componentes. Lo que requiere la adopción de medidas preventivas que no se vislumbran en un futuro inmediato.

En cuanto a SEAT, el consorcio Volkswagen ha conocido a todos los ministros de Industria que han ocupado este cargo en nuestro país, así como a los pocos *presidents* de la Generalitat, porque todos ellos se han desplazado al país germano y han vuelto con compromisos de continuidad, pero nada más. Cuando lo que hacen falta son gestos que permitan identificar una estrategia industrial clara y definida para Martorell, garantizando un empleo estable y de calidad.

A pesar de ser Catalunya la que más está sufriendo los procesos de reestructuración/deslocalización que arrastran los distintos sectores industriales, como consecuencia de mantener el mayor tejido industrial del país, los distintos foros creados en esta comunidad autónoma en los últimos tres años para abordar los problemas del sector no han tenido resultado alguno.

Desde CC.OO. creemos imprescindible el impulso de los centros tecnológicos por parte de las empresas como garantía de su continuidad, entre otras razones porque es más barato investigar en España, y con el objetivo de generar I+D+i para acercar al país a los parámetros tecnológicos en los que se mueven las economías de nuestro entorno. Es sabido las dificultades para que las casas matrices trasladen I+D de producto, además de hacer un esfuerzo en este terreno, lo que sí es imprescindible es el es-

fuerzo que se puede realizar en materia de I+D de proceso, mejorando la calidad y productividad de las plantas.

Pero también es imprescindible que los efectos de las ventajas gubernamentales, ofrecidas a proyectos tecnológicos, se deriven de actividades realizadas en el país y no se limiten exclusivamente a transferencias tecnológicas desde las casas matrices. En el mismo sentido se puede actuar con la reivindicación patronal de potenciar el uso de la deducción fiscal a la innovación.

Es más preocupante este factor que el de la deslocalización. La innovación y el desarrollo tecnológico pueden producirse en el tratamiento de nuevos materiales como acero, plásticos, componentes electrónicos, vidrio, aluminio, fibra de carbono, etc., lo que afecta a otras industrias como la siderurgia, la electrónica, la química y el textil.

Al mismo tiempo, a partir del año 2020 la industria de automoción se moverá a través de la electricidad alimentada por el hidrógeno, una tecnología que es primaria y que hay que producirla, como la electricidad. Situación ante la cual es preciso delimitar, junto al resto de los sectores comentados, qué papel va a jugar España. Por ello los observatorios sectoriales creados a partir de 2005 deben jugar un papel determinante a la hora de analizar las necesidades de nuestro país.

El sector de automoción español tiene la obligación de estar presente en esta evolución tecnológica e industrial, como tiene que estar presente para aprovechar la apertura de nuevos mercados de bajo coste. Pero no con el espíritu deslocalizador que suelen presidir estas decisiones, sino como complemento a la actividad que las empresas, sobre todo de componentes, vienen desarrollando en el resto de su estructura industrial. Para ello es necesario que cambie la actual actitud empresarial, basada en un modelo que se centra en tener los menores costes, por el de una apuesta fundamental en aportar mayor valor añadido.

6.5. El papel de la FM de CC.OO. en los observatorio sectoriales

En el punto séptimo de la Declaración para el Diálogo Social 2004: Competitividad, empleo estable y cohesión social, se establece que: *“El Gobierno y los interlocutores sociales comparten la necesidad de diseñar políticas industriales y de medio ambiente que favorezcan inversiones de mayor nivel tecnológico. Para ello, es necesario políticas horizontales e impulsar análisis detallados de los sectores industriales mediante observatorios específicos”*.

Con fecha 19 de abril de 2005 las confederaciones sindicales de CC.OO. y UGT firmaron con el Ministerio de Industria el acuerdo marco de colaboración para fomentar el desarrollo y modernización de los sectores industriales. Y posteriormente, entre junio y septiembre de ese mismo año, se firmaron los cuatro convenios específicos que afectan a la Federación Minerometalúrgica de CC.OO., junto a la de UGT, con las asociaciones empresariales sectoriales, las entidades de innovación y tecnología y el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Desde entonces, su desarrollo se ha enmarcado en la elaboración de proyectos en varias áreas de actuación:

- Situación general del sector, necesidades y demandas.
- Estructura ocupacional y productiva del sector y calificación de los recursos humanos.
- Procesos de renovación tecnológica del sector, necesidades de I+D+i e infraestructuras tecnológicas y de asistencia empresarial.
- Fomento de las tecnologías de la información y de las comunicaciones en las empresas de los diferentes sectores industriales.
- Promoción exterior e internacionalización de las empresas del sector.
- Difusión e información de los análisis y estudios realizados a todos los agentes implicados.

En el caso concreto de los observatorios industriales del sector de fabricantes de automóviles y camiones y el de equipos y componentes para automoción, desde la iniciativa de la Federación Minerometalúrgica de CC.OO. se han presentado proyectos de trabajo relacionados con un *“estudio sobre los factores determinantes en los procesos de deslocalización industrial y especificaciones para las empresas proveedoras de equipos auxiliares”*; con *“la industria auxiliar de componentes de auto-*

moción: lógicas y estrategias de deslocalización"; con un "estudio sectorial sobre la formación"; y con un "análisis de la negociación colectiva en el sector de constructores de automóviles español: estructura salarial comparada".

En ellos, por un lado, se ha intentado constatar los resultados de los procesos de negociación desarrollados a lo largo de los últimos años entre la patronal y los sindicatos del sector, consiguiendo acuerdos que han permitido la aplicación de mecanismos más flexibles en la distribución de los puestos de trabajo, en las jornadas laborales y en los salarios, de tal manera que se ha logrado agilizar y abaratar la capacidad de respuesta ante las necesidades del sector. Sin embargo, no parece que estas medidas hayan sido suficientes para garantizar el futuro de la industria, por lo que desde ambas partes se reclama la participación del Gobierno en el proceso de ajuste.

Al mismo tiempo, se ha querido incidir de forma especial en aspectos relacionados con la formación profesional en este sector, donde existe el consenso acerca de la encrucijada de la economía española: *"más caros que los países emergentes y menos formados que los países centrales"*, lo que plantea muchas incertidumbres. En este contexto de cambios a la formación se le asigna un papel central como arma defensiva frente a la deslocalización y se depositan gran parte de las esperanzas para remontar esta posición "intermedia" de la economía española, valorada como problemática, por deficitaria, por todos los agentes involucrados. En este escenario la formación tiene la misión de crear un nuevo tipo de empresa y un nuevo tipo de trabajador: ambos más *"formados e informados"*, más tecnologicados, más proactivos, más eficientes...

Desde las organizaciones empresariales se afirma rotundamente que *"la última de las recetas contra la deslocalización es la formación. Una mano de obra bien cualificada que satisfaga las necesidades de las empresas y permita afrontar la globalización y los cambios tecnológicos es imprescindible. Para ello es necesario contar con una formación universitaria, profesional y ocupacional de alta calidad y, sobre todo, con un sistema de formación continua eficiente que facilite trabajos más seguros y enriquecedores, personal y colectivamente, a lo largo de toda una vida laboral....* En este sentido la asociación empresarial de distribuidores de vehículos (Faconauto) ha pedido al Ministerio de Industria apoyo para la elaboración de un programa de formación y la reaparición de la figura

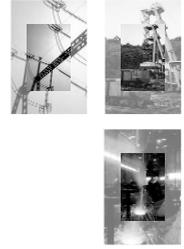
del aprendiz para poder cubrir los 18.000 puestos de trabajo que necesita hasta finales de esta década (mecánicos y electricistas, chapistas y pintores, vendedores y técnicos).

La formación ha empezado a estar vinculada con conceptos como "*flexibilidad laboral y empleabilidad*". De esta manera una de las afirmaciones más corrientes es que la formación actúa como una defensa del empleo frente a las crisis o reestructuraciones que provocan los cambios tecnológicos, organizativos de la nueva economía, y como una manera de disminuir el riesgo individual y colectivo. Por ello se considera como una de las variables más relevantes para las empresas de automoción que, para sobrevivir, requieren tecnología, entorno adecuado y personal preparado.

Entre otras razones porque la ausencia de formación y cualificación, en un sector que destaca por la aplicación de desarrollo tecnológico, significaría la implantación de actividades carentes de valor añadido y, por tanto, más susceptibles de deslocalización al tener que competir por la vía de los costes salariales exclusivamente. Por ello también la FM de CC.OO. ha realizado un estudio sobre la estructura salarial comparada y otras condiciones de trabajo en el marco de las empresas fabricantes de vehículos.

Los diferentes estudios parten del hecho de que todas las empresas pertenecen al sector del automóvil y se enfrentan al mismo tipo de mercado, y se trata de aportar luz sobre cuál es el entorno y las condiciones laborales en las que desarrollan su actividad los trabajadores del sector. Con ello se pretende poder explicar la situación actual de su estructura industrial, laboral y las tendencias observadas y, con las conclusiones obtenidas aplicar métodos y estrategias de actuación dirigidas a preservar y potenciar unos de los sectores industriales más importantes del país.

Todos estos aspectos desarrollados en el seno de los observatorios van a tener continuidad en los sucesivos años con el objetivo, para la FM de CC.OO., de conseguir una implicación de todas las partes afectadas en el futuro del sector.



Conclusiones

Nadie debe olvidar que el de automoción es uno de los sectores estratégicos para el tejido industrial del país y con un peso muy importante en la economía nacional, situación que se refleja también en su aportación recaudatoria a la arcas del Estado. Por ello debe recuperar el papel de locomotora de la industria y de la exportación española que ha venido ejerciendo durante mucho tiempo.

Porque su situación en los últimos años, desde 2000, muestra síntomas de quiebra en la tendencia de aportación al PIB, exportación y empleo. El sector de constructores ha perdido 1,2 puntos de aportación al PIB y el de componentes un 0,3% en el período 2000/2005. Respecto a la cuota de exportación, la ha reducido seis décimas en el mismo período, aunque el sector de constructores lo ha hecho en más de dos puntos.

Y en cuanto al empleo, ha perdido 10.000 trabajadores (3%) como consecuencia de la reducción de las plantillas en constructores en casi 13.000 trabajadores (15,5%), frente a un incremento en las empresas de componentes de cerca de tres mil empleos (1,1%). Al mismo tiempo, ha venido compartiendo, sobre todo en el último año, una elevada madurez competitiva y productiva con un exceso de producción cercano al 30%.

La evolución de la demanda exterior, la fuerte competencia asiática, la madurez de algunos modelos que se encuentran al final de su ciclo, así como la excesiva especialización en segmentos de gama baja, que se encuentran sin demanda en el mercado interior y que en el europeo no llega al 40% del mercado, son los factores que vienen incidiendo en la tendencia de la actividad industrial del sector de automoción en nuestro país, la mayoría de ellos a partir de 2004.

También debe recuperar la oportunidad perdida con motivo de los beneficios adquiridos tras la entrada en la antigua Comunidad Económica Europea, convirtiéndose en foco de atracción de empresas multinacionales de automoción que se ubicaron en España y arrastraron posteriormente a un gran número de empresas de componentes. El país se apoyó en una competitividad basada en la mano de obra barata, pero no ha sabido aprovecharla para transformarla en desarrollo tecnológico, por lo que toca afrontar la competencia de países que se han incorporado a la actual UE en la misma situación que España hace 24 años, pero con la ventaja de estar más cerca de las principales multinacionales y poblaciones europeas, además de superarla en aspectos relacionados con la formación de los trabajadores.

En este marco la situación que están atravesando algunas empresas en la actualidad, además de enmarcarse en problemas estructurales derivados de fracasadas estrategias de sus multinacionales, se intenta solventar con la receta tradicional: reduciendo las condiciones sociales para crear un entorno de competitividad acorde a la situación de los países de la ampliación. Es decir, se viene equivocando el objetivo prioritario: competir en el ámbito de los países con similares condiciones industriales y en factores directamente relacionados con la productividad, innovación, flexibilidad, formación y, por tanto, calidad del empleo.

En un país donde los costes laborales suponen entre el 30% de la media de la UE-15 y casi el 40% de Alemania, no se puede seguir planteándose más de lo mismo. Alemania, Francia, los países nórdicos podrían, en un última instancia, asumir en mejores condiciones sacrificios en las condiciones de trabajo. No sólo por el margen económico, social y laboral de sus ciudadanos sino porque en ellos residen las casas matrices de las principales multinacionales europeas y la fuente tecnológica de la industria. Sin embargo, en España se perderían las mínimas condiciones sociales conseguidas en el marco de la cohesión económica y social europea, renunciando a homologarnos tecnológicamente y provocando efectos perniciosos en la capacidad de consumo de los ciudadanos y, por tanto, en el futuro crecimiento económico del país.

La calidad y competitividad del sector de componentes hace que la industria de automoción española, en su conjunto, tenga garantizada su continuidad a largo plazo. Pero el principal problema de este subsector es la falta de internacionalización y de asunción de la globalización por

parte de las empresas de capital nacional. Sobre todo en un momento en el que las grandes multinacionales norteamericanas, con actividad global, están pasando momentos de graves dificultades financieras que pueden tener efecto en sus filiales españolas, mientras que el resto mantienen como único objetivo el seguir a las empresas fabricantes de vehículos allí donde se vayan instalando. La UE-15, y España en particular, en los últimos años y en el futuro no parecen ser zonas de elección por parte de aquéllas.

En materia de empleo, por segundo año consecutivo se ha reducido en la industria y casi ha triplicado en 2005 la disminución sufrida en 2004 (1,1%). Ambos subsectores sufren esta reducción, el de construcción de vehículos desde el año 2001 de forma ininterrumpida, perdiendo el 8,4% en los últimos cinco años -6.200 empleos-, y el de componentes desde 2003, casi un 1% (más de 2.000 empleos), aunque en el último quinquenio ha mantenido una media estable.

El sector de automoción reflejó en 2005 un incremento seis veces superior de los expedientes de extinción (3.111 empleos)⁴⁴ respecto al año anterior, sobre todo afectando a las empresas de componentes. Mientras que los fabricantes llevan dos años sin utilizar expedientes de regulación temporal de empleo, frente a los 2.176 trabajadores afectados en el resto del sector, aunque la cifra es un 34,4% inferior a la del año 2004.

Es preciso establecer unas reglas de juego que sirvan para adaptarnos a las condiciones del cambio y la mutación, con medidas dirigidas hacia los trabajadores afectados por la necesidad de reestructuración industrial, acompañadas de alternativas industriales y laborales para preservar y desarrollar la industria. Decisiones que deben estar presididas por el objetivo del coste social más bajo posible, lo que implica que cualquier decisión que conduzca a la pérdida de empleos debe ser proporcional al objetivo perseguido de garantizar la supervivencia de la empresa o mantener su competitividad.

La creciente y acelerada reestructuración viene acompañada de la pérdida de empleo, por lo que la gestión de los cambios debe ir acompañada

44 Boletín de Estadísticas Laborales del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

de la colaboración entre empresas, agentes sociales e instituciones públicas con el objetivo de conjugar los intereses de las empresas sujetas a cambio y las condiciones de los trabajadores afectados por el mismo.

Para ello, es preciso aplicar los principios esenciales susceptibles de promover las buenas prácticas empresariales en situaciones de reestructuración: la movilidad, la formación y reciclaje, el escalonamiento de las medidas en el tiempo, la distribución del tiempo de trabajo, la búsqueda de nuevos empleos, la orientación ocupacional, las ayudas al desarrollo del autoempleo, etc. Acompañado de posteriores medidas relacionadas con las prejubilaciones (con carácter de renovación y amortización), las bajas voluntarias incentivadas, la suspensión temporal de contratos, etc.

Y se viene reclamando desde épocas en las que se podía haber aprovechado la situación de estabilidad y altos niveles de actividad en esta industria. Se ha perdido una buena ocasión para poder acometer con tiempo y en mejores condiciones de estabilidad las mutaciones que se producen en el marco de la competitividad internacional, por lo que procede hacer una reflexión y toma de posición sobre las estrategias industriales, comerciales y laborales, reforzando la implicación de los interlocutores sociales en materias relacionadas con la necesidad de abordar la evolución de los costes de fabricación y sus efectos en el empleo y las condiciones de trabajo en un período determinado de tiempo; el reparto de la productividad, dejando un margen para la inversión en medios productivos y la creación de empleo; la seguridad para las personas excluidas del mercado laboral a través de planes personales de desarrollo de carrera en el marco de la organización del trabajo... y un largo etcétera.

Porque la mejora de la productividad no sólo viene de la mano de una adecuación de plantillas a las necesidades de volúmenes de producción, lo que suele provocar un exceso de carga de trabajo en la plantilla, ni tampoco de una mano de obra más barata. Sino, y sobre todo, mediante una reestructuración basada en el producto, es decir, incorporando un mayor valor añadido a los vehículos y sin abandonar la actual especialización en gamas medias y bajas (ejemplos de gamas altas con éxito se encuentran en Nissan), unido a la preparación de una mano de obra cualificada y tecnificada.

La industria del auto española no puede quedar rezagada del proceso de innovación tecnológica, asegurando su competitividad internacional. Es-

fuerzo que debe ser mayor, si cabe, en las empresas de componentes, como consecuencia de la cada vez mayor responsabilidad que adquieren en el producto final. De hecho, ha quedado demostrado que sólo los grupos que invierten de forma clara y efectiva en I+D incrementan sus ventas y, por tanto, están en mejores condiciones para aliviar mejor este gasto. Pero lo importante es invertir focalizándose en aquellos productos donde se pueda mantener un liderazgo global, lo que ya vienen haciendo algunas empresas españolas con éxito.

En materia de rentabilidad de las empresas españolas, a pesar de los bajos resultados aportados por la patronal española (al considerar el ratio beneficios sobre facturación), hay que tener en cuenta dos factores: el del tipo de vehículos que se montan en nuestro país, que incorporan menor rentabilidad al basarse en gamas bajas y medias-bajas, por lo que sólo se podría aumentar la rentabilidad incrementando el volumen y eso es bastante complicado si se tiene en cuenta el exceso de capacidad de producción instalada; así como el canon por royalties que aportan las filiales a su casa matriz⁴⁵.

En definitiva, la productividad no se puede considerar como la extracción exclusiva de plusvalías absolutas, a través del incremento de la jornada laboral, o del permanente aumento del ritmo de actividad, porque se pone en peligro el modelo social europeo. Presionar exclusivamente sobre los costes laborales como único medio para rentabilizar las inversiones es una estrategia errónea.

A pesar de que la industria española no dispone de las ventajas productivas de algunos países de su entorno, ni de los bajos salarios de los de la ampliación europea, para la Federación Minerometalúrgica de CC.OO. sólo es posible el incremento de la competitividad si somos capaces de utilizar las cualidades que ofrece el sector. Porque cuenta con plantas que incorporan grandes volúmenes de producción, una flexibilidad regulada para afrontar los ciclos de la demanda, una amplia base de proveedores que se encuentra a la cabeza de Europa, unos sistemas de in-

45 Es una práctica generalizada por parte de las casas matrices y de las que también depende la rentabilidad de las filiales. Por ejemplo, el expediente de regulación de empleo presentado por SEAT a finales del pasado año se justificaba por las pérdidas operativas previstas en 2005, sin embargo, pagó por usar la tecnología de Volkswagen el triple de los beneficios de ese año.

centivos de I+D+i que no existen en el resto de la UE y unos costes laborales que suponen el 73,4% de la media de la UE-12 (18,5 euros, frente a los 25,2 de la zona euro).

En todas las administraciones regionales debiera priorizarse el objetivo de adquirir compromisos de estabilidad para un sector que representa una parte importante de sus economías. Y la mejor forma de hacerlo es a través de la configuración del diálogo sectorial que incorpore no sólo análisis concretos sobre la situación de la industria en general, y la de automoción en particular, sino proyectos de anticipación a los cambios, incluyendo medidas que palien los efectos derivados de las reestructuraciones empresariales y alternativas sectoriales que incorporen actividades con nuevos valores tecnológicos. En este marco, junto a las administraciones regionales, las asociaciones empresariales y los sindicatos, los clusters sectoriales juegan un papel importante.

Los observatorios industriales creados entre el Ministerio de Industria, las asociaciones empresariales, los centros tecnológicos y los sindicatos para los sectores de fabricantes de vehículos y componentes en 2005 han dado un paso importante al permitir que, por primera vez, se trasladen conclusiones conjuntas en el ámbito de sector de automoción. Manifestándose objetivos claros de seguir apostando por el conjunto del sector mediante la adopción de medidas relacionadas con el incremento de la inversión y proyectos en I+D para mejorar la competitividad respecto a los países de bajo coste, con la mejora de la eficiencia de las infraestructuras y una formación específica para los trabajadores, etc.

Avance que debiera permitir el desarrollo del diálogo sectorial o de sub-sector para acometer la articulación de una estructura demasiado dispersa, con orientaciones dirigidas a la configuración de una negociación colectiva en este ámbito, aprovechando que las necesidades son comunes en todas las empresas, conformando una nueva alianza entre todos los agentes implicados en el desarrollo de este sector.

Además, queda por ver la posición de la Administración ante las conclusiones que se deriven de los trabajos a realizar, sobre todo cuando su principal objetivo debe ser el convertirse en una herramienta para tratar de anticiparse a los cambios, además de diseñar y generar un nuevo modelo industrial.

Se trata de optimizar la interconexión entre los recursos humanos, la tecnología y la organización del trabajo, dirigidas hacia apuestas alternativas: la diferenciación de los productos y su contenido tecnológico y la segmentación de mercados, como elementos fundamentales de competitividad, acompañados de la adopción de sistemas de trabajo de alto rendimiento que incorporan una mejora en los costes y en la calidad.

En definitiva, el desarrollo eficiente de un modelo de estas características debe ir acompañado de una mayor profundización en el diálogo y la negociación con los sindicatos en el marco de todos los aspectos que rodean al funcionamiento de la empresa, compartiendo definiciones y no sólo decisiones. Por ello la próxima negociación colectiva prevista en 2007 en Renault y DaimlerChrysler, así como las sucesivas en PSA Peugeot Citroën, Nissan y General Motors, en el año 2008, y el resto posteriormente, debe dejar de convertirse en campos de batalla para favorecer marcos propicios en el que trasladar nuevos instrumentos en materia de desarrollo industrial y de condiciones de trabajo, con el objetivo común de consolidar y desarrollar el tejido industrial del país.

www.minerometal.ccoo.es

Federación Minerometalúrgica

CC.OO.