

## **Sector automotriz: crisis internacional y repercusiones internas en España**

### **Automotive Industry: International Crisis and Domestic Repercussions for Spain**

Pablo Martín Urbano (\*), Juan Ignacio Sánchez (\*\*) y Aurora Ruiz Rúa (\*\*\*)

#### **Resumen**

Las tendencias de fondo en el sector automotriz dibujan un horizonte complicado para sus actores, de Europa occidental y muy especialmente para España, centros productores tradicionales. A los problemas de sobrecapacidad de producción que venía arrastrando, se han unido la caída de la demanda por la crisis, su inesperado alargamiento en Europa por la crisis soberana y el desplazamiento del sector hacia los mercados emergentes en un contexto de acelerado cambio, del paradigma del automóvil. Las repercusiones de la crisis para la Unión Europea y España son grandes por la trascendencia económica del sector. La ponencia repasa la evolución del sector automotriz en el mundo y España, desde sus orígenes hasta la actualidad haciendo especial hincapié en el impacto de la crisis y sus consecuencias.

**Palabras clave:** producción, estructura de mercado, organización empresarial, sector del automotor, Unión Europea, España.

#### **Abstract**

The underlying trends in the automotive sector draw a complicated horizon for its actors, Western Europe and especially in Spain, traditional production centers. The problems of overcapacity that was dragging have joined the fall in demand for the crisis, its unexpected extension in Europe by the sovereign crisis and the industry shift to emerging markets in a context of rapid change. The impact of the crisis for the European Union and Spain are great for the economic importance of the sector. The paper reviews the development of automobile industry in the world and Spain, from its origins to the present emphasis on the impact of the crisis and its consequences.

**Key words:** production, market structure, firm organization and market structure, automobile industry, Spain.

**JEL:** L11, L22, L62, O25, O52.

(\*), (\*\*) Departamento de Estructura Económica  
Universidad Autónoma de Madrid, Campus de Cantoblanco. Madrid, España  
pablo.urbano@uam.es, Tfno. 91 4975035  
juanignacio.sanchez@uam.es, Tfno. 91 4974985

(\*\*) Departamento de Transporte y Logística  
Universidad Camilo José Cela. Villanueva de la Cañada, Madrid, España  
aeruz@ucjc.edu.es Tfno. +1 202 744 7408

**Área Temática:** Crisis y gobernanza

**Comunicación**

## 1. INTRODUCCIÓN<sup>1</sup>

Desde mediados de los noventa el proceso de globalización del sector de automoción, ha modificado las estrategias empresariales para la adecuación de sus estructuras y procesos al nuevo entorno global donde es posible dividir la cadena de valor en distintas etapas y emplazamientos geográficos (Krugman y Obstfeld, 2000) lo que reclama tanto tamaño y localizaciones óptimas como flexibilidad y coordinación para sus procesos productivos.

El sector automotriz se ha configurado como una industria global aprovechando la progresiva reducción de los obstáculos al comercio y los procesos de integración regional que han impulsado en gran medida la internacionalización del sector tanto al nivel de producción (ya sean fabricantes o productores de equipos) como en el comercio (más del 40% de la producción se exporta).

La dimensión internacional de la industria automotriz es muy importante por varias razones (Pedersini, 2004):

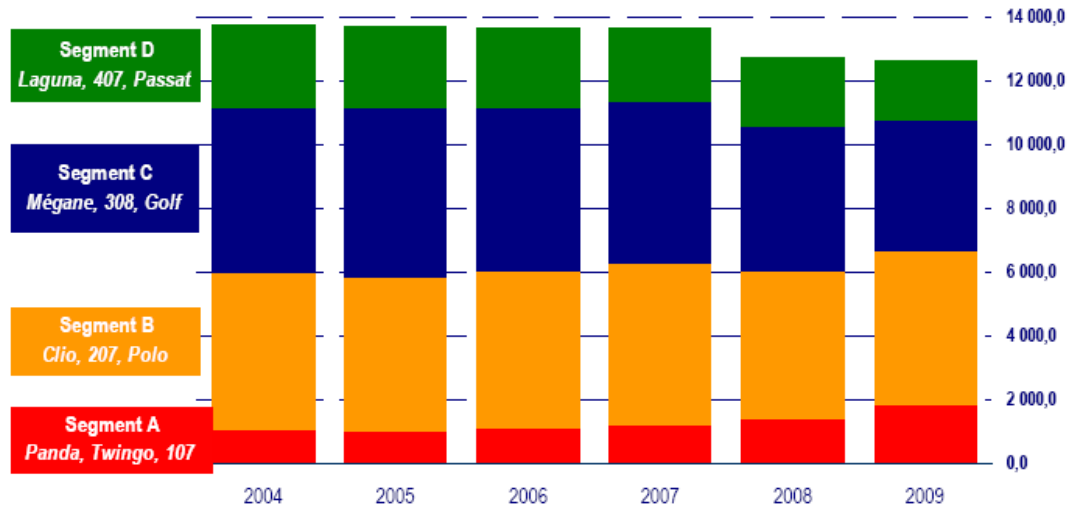
- a) la fabricación de vehículos está dominada por un número limitado de empresas multinacionales con operaciones en varios países, los países económicamente más avanzados, pero también en países en desarrollo,
- b) la "desverticalización" de la producción que resulta en un mayor uso de la externalización y la subcontratación ha hecho aparecer otras multinacionales también en este área,
- c) el proceso de producción se ha convertido en una red global que reúne a los fabricantes de automóviles, los principales proveedores de piezas y un gran número de PYME que participan en esta división del trabajo en todo el mundo,
- d) la pérdida de influencia nacional sobre las estrategias empresariales de esas empresas transnacionales menos condicionada, también, por las implantaciones sectoriales tradicionales,
- e) la internacionalización de la producción fue acompañada por una internacionalización de los mercados con una creciente competencia que además de acelerar las transformaciones organizacionales y tecnológicas ya señaladas, impulsa procesos de deslocalización y relocalización a la búsqueda de las ventajas sociales, económicas y fiscales más favorables en un entorno de competencia por estas inversiones de amplio poder multiplicador con una potente capacidad de arrastre económico frente a otros sectores productivos allí donde se localizan,
- f) el poder negociador de las empresas transnacionales se ha robustecido con la posibilidad de comparar los costes laborales, los niveles de regulación y la productividad entre los países, así como por la amenaza de una potencial deslocalización que a menudo se convierte en una realidad, lo que altera las relaciones industriales frente a sus proveedores y sus propios trabajadores,

---

<sup>1</sup> Esta ponencia es fruto de la investigación<sup>1</sup> realizada por Pablo Martín Urbano, Ricardo Morón Prieto, Aurora Ruiz Rúa, Juan Ignacio Sánchez Gutiérrez, Javier Santos Rodríguez. (2012) "Posición de las plantas españolas en la cadena de valor del sector de fabricantes de equipos y componentes de automoción" Documento del Observatorio Industrial del Sector de Fabricantes de Equipos y Componentes de Automoción 2011. Federación de Industria de CCOO. Observatorios Industriales del Ministerio de Industria Energía y Comercio

cuyas estructuras laborales tradicionales de carácter nacional se ven desbordadas por la nueva realidad internacionalizada.

Cuadro 1. Evolución de los segmentos principales en Europa (en miles de vehículos)



Fuente: SECAFI 2009, Tomado en Hacquemand y otros (2010)

La internacionalización del sector que expresa hoy una dimensión globalizada, ha supuesto una acrecentada competencia en el sector sometido a una complicada situación por el exceso de capacidad instalada en contraste con la atonía de una demanda muy diversificada entre diferentes países, niveles de renta o preferencias individuales que han incrementado la segmentación del mercado y, en consecuencia, la variedad de modelos para satisfacerla. La sobrecapacidad incide en una competencia muy intensa vía precios, donde se incluyen en algunos casos cuantiosos descuentos y financiación completa, para colocar excedentes de producción que afectan más a unas empresas que a otras, dependiendo del volumen de autos no vendidos (las compañías de producción menos ajustada en el tamaño de sus series generan más stock de invendidos y tienen más problemas de obsolescencia de sus productos) y del tipo de vehículos producidos (la preferencia de los consumidores se inclina por el vehículo más pequeño, cuadro 1, más funcional en las ciudades y menos consumidor de combustible pero que genera menos beneficios, incluso en los mercados emergentes).

En este sentido, las ventas generadoras de mayores márgenes de ingresos se están viendo afectadas por diferentes factores como:

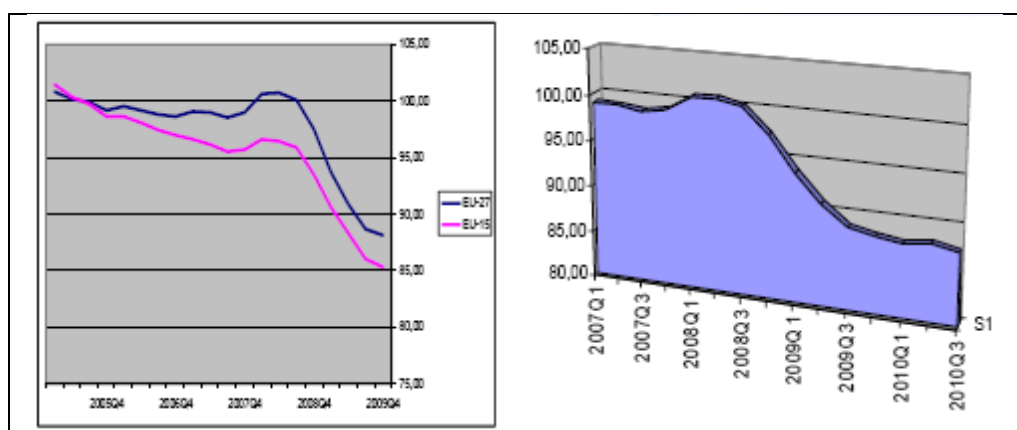
- la inestabilidad energética global, con una clara tendencia a elevar el precio de los combustibles,
- la incertidumbre sobre el futuro tecnológico del sector en relación con la necesidad de reducir las emisiones de CO<sub>2</sub> y las alternativas tecnológicas para llevarlo a cabo,
- la presión de las autoridades por mejorar la seguridad, que se traducen en mejores dotaciones técnicas de los vehículos, con más esfuerzo de I+D pero menores prestaciones en velocidad fruto de las normas, redundando en una pérdida del atractivo de las gamas más potentes y de las más deportivas.

Todo ello reduce las tasas de rentabilidad de los operadores en la cadena de valor del sector y suscita dudas sobre la viabilidad de algunos de ellos.

El empleo, en permanente ajuste a la baja, ha sido otro de los grandes afectados por la nueva dinámica global del sector de igual manera que las condiciones de trabajo generales y los salarios. El impacto de las reestructuraciones es mayor para las empresas más pequeñas y las más alejadas del núcleo del proceso de producción. La reestructuración del sector ha trasvasado empleo desde los fabricantes a los proveedores. Igualmente, se está dando una transferencia de puestos de trabajo desde los países de la triada hacia las nuevas aéreas productivas, donde se espera, al contrario que en el resto, crezca el empleo.

Así en la UE27 entre 1996-2006 el empleo en el sector del automóvil ha crecido un 23%, en la UE15 solo creció un 14,7%, destruyéndose empleo desde 2004. La crisis no ha hecho sino acelerar el proceso destructor de puestos de trabajo en el sector en el conjunto de la Unión Europea donde el nivel de empleo en el 4T de 2009 se situaba en el 88% del nivel existente en 2005, deterioro que es mayor en la UE15 con solo un 85% (gráfico 1).

Gráfico 1. El empleo en el sector automotriz de la UE.



Fuente Eurostat. Tomado en Vasques y Amor (2011).  
Nota: 100 es el empleo en el año 2005.

En general, el empleo en el sector de la fabricación de vehículos automotores está concentrado en grandes empresas, mientras que el empleo en la fabricación de componentes se concentra en mayor medida en las PYME.

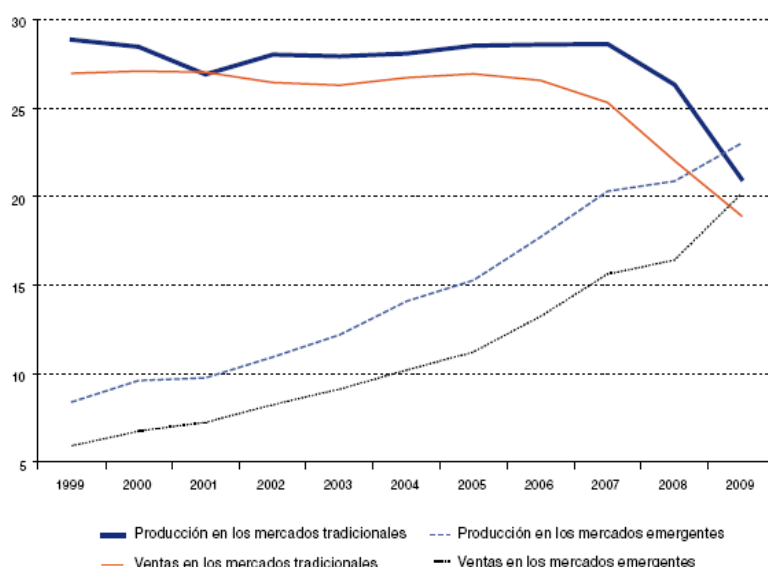
La industria española no ha escapado a estos cambios, lo que unido a la crisis financiera ha impulsado una profunda crisis en el sector que está afectando al sector y a su estructura productiva.

## 2. LA EVOLUCIÓN EN EL MUNDO

### 2.1 Crisis de 2008. Impacto en el sector

En este contexto global lleno de dificultades, la crisis de 2008 ha tenido un elevado y sincronizado impacto en la industria automotriz con una fuerte caída de la demanda. Entre septiembre de 2008 y enero de 2009 en casi toda la OCDE se dio en promedio una caída en la producción de más del 20% que viene a acentuar los problemas de sobrecapacidad y rentabilidad existentes con anterioridad.

Gráfico 2. Países productores tradicionales y emergentes: producción total y ventas en el mercado interno, 1999-2009a (En millones de unidades)



Fuente: CEPAL, sobre la base de información de la OICA y ANFAVEA (2009). Tomado: CEPAL (2010)

<sup>a</sup> Los principales mercados tradicionales son los Estados Unidos, el Japón y Alemania, mientras que los mayores mercados emergentes son China, la India, el Brasil, la República de Corea y México.

En Europa, los mercados de Francia y Reino Unido y más dramáticamente los de España e Italia han sufrido con rigor las consecuencias de la crisis, en contraste con la buena evolución alemana. Las grandes constructoras estadounidenses han sido con mucho las más impactadas<sup>2</sup> arrastrando tras de sí a Canadá. En Asia, también Japón se ha visto afectado por la recesión en muchos de sus mercados externos al contrario que Corea donde ha tenido lugar una reacción más favorable. Los países emergentes han registrado, en contraste con los mercados tradicionales, los mejores comportamientos, manteniendo tasas de crecimiento elevadas en sus ventas y en su producción (gráfico 2, cuadro 2).

<sup>2</sup>. General Motors, que venía de una reorganización en 2006, y Chrysler, que en 2007 había roto la alianza con Daimler, se han visto enfrentados a una potencial bancarrota y han precisado de fuertes inyecciones de recursos públicos para su supervivencia y la de la industria auxiliar dependiente. En el caso de Chrysler, además ha pasado a manos de Fiat. Ford, que tuvo su reestructuración en 2006, aún con números rojos en la crisis, ha capeado mejor la crisis (THE NEW YORK TIMES, 2011)

Cuadro 2. Niveles de producción de vehículos de pasajeros y el crecimiento en los países productores de un millón o más unidades en 2008

	2007	2008	2007-08	December 2008 to May 2009 <sup>1</sup>
	Levels (thousands)		Growth (per cent)	
United States <sup>2</sup>	10 546	8 503	-19.4	-33.4
Japan	9 945	9 916	-0.3	-17.8
Germany	5 709	5 527	-3.2	8.7
France	2 551	2 146	-15.9	2.9
Italy	911	659	-23.4	
United Kingdom	1 535	1 447	-5.7	-8.1
Canada	1 565	1 633	4.3	-13.9
Spain	2 196	1 943	-11.5	
Korea	3 723	3 450	-7.3	1.0
Mexico	1 209	1 241	2.7	
Turkey	635	622	-2.1	
Brazil	2 391	2 561	7.1	
China	6 381	6 738	5.6	
India	1 713	1 830	6.8	
Russia	1 289	1 469	14.0	

1. Monthly and annual data for France, Germany and the United States come from different databases.

2. Light vehicles

Source: International Organization of Motor Vehicle Manufacturers, INSEE, Bundesbank, Main Economic Indicators, WardsAuto.Com, Price Waterhouse Coopers Automotive Institute .

Fuente: OCDE 2010.

El carácter general de la crisis, que tiene su origen y consecuencias más intensas en las economías más desarrolladas, ha deprimido las economías nacionales y contraído la demanda externa, arrastrando toda una cadena de ajustes con una importante destrucción de empleo y caída de la renta disponible lo que ha mermado las ventas de vehículos y multiplicado los stock en el sector. La falta de expectativas también han disuadido a los hogares a enfrentar nuevas compras, alargando la vida de los vehículos, según una tendencia que ya se venía observando antes incluso de la recesión (OCDE, 2010). Los efectos de la crisis del sector se han visto potenciados por las dificultades de las familias para disponer de crédito.

No obstante, las restricciones al crédito en el contexto de la crisis están afectando más intensamente a los fabricantes y, entre ellos, a los de componentes fuertemente endeudados por la asunción de actividades transferidas por los constructores y la persistencia de las presiones para rebajar precios, con deudas que hay que reembolsar, aumento de los costes de I+D, alzas de los precios de las materias primas utilizadas,... Las tensiones en sus tesorerías son fuertes. La

obligación de rentabilizar los fondos disponibles en un entorno financiero difícil, con falta de liquidez, impulsa a los bancos y a las instituciones financieras a ser cada vez más exigentes y selectivos en la concesión de créditos. Consecuentemente, la mayor parte de los constructores se han visto obligados a poner a disposición de los fabricantes de componentes consideradas indispensables medidas de ayuda (COFACE & COFACE SERVICES, 2010). La falta de recursos financieros ha animado también los procesos de concentración.

Por lo que respecta al resto de las empresas de la rama, la mayor parte, especialmente las PYME más prescindibles por su estatus a menudo de monocliente, sigue encontrando serias dificultades para obtener la asistencia financiera indispensable para sus necesidades en capital circulante, lo que todavía sigue provocando nuevas medidas técnicas de ajuste (interrupciones temporales de las cadenas, paro parcial), concentraciones, reestructuraciones y deslocalizaciones, y más quiebras, lo que constituye un riesgo para responder rápidamente a una potencial recuperación de la demanda. Así, la desaparición de ciertos proveedores de rango 2 o 3, pequeñas empresas que operan al principio de la cadena productiva, puede inmovilizar la producción de los fabricantes de equipos de automóviles de rango 1 y, de rebote, la de los constructores. Una consecuencia directa de la crisis es la mayor atención prestada por los constructores a la solidez financiera de sus proveedores y a la estructura de su accionariado (Chanaron y Boireau, 2011), lo que favorece la exclusión de algunos de ellos.

Los tipos de interés por su parte han jugado un papel activo en la crisis si bien sometidos a los objetivos explícitos de control de la inflación asumidos por el BCE. En general la utilización de la política monetaria en la zona euro ha presentado un marcado sesgo contra-cíclico, lo que ha permitido mantener el control de los precios en media dentro del objetivo del 2%, actuando con vigor sobre los tipos de interés ante el menor asomo de tensiones inflacionistas como ocurrió a mediados de la década por la subida del precio del petróleo y las materias primas.

La crisis financiera del 2008 hizo que los bancos centrales comenzaran a inyectar importantes cantidades de liquidez al sistema y replantearon la política de tipos más rápidamente en el caso de la FED que en el BCE donde la presión de los precios era mayor, lo que en el caso europeo también pareció una reacción lenta ante la intensidad de la crisis. En todo caso, la rápida reacción de los bancos centrales y el buen funcionamiento de la política monetaria han permitido amortiguar los efectos de la crisis financiera, si bien los problemas presupuestarios de algunos estados de la UEM por el sobregasto en enfrentar sus consecuencias han afectado la credibilidad en la moneda única ante las dificultades de algunos países para hacer frente a los déficit públicos incurridos. La crisis de la deuda soberana en la Eurozona y la insuficiencia de los instrumentos financieros y fiscales para resolverla, se ha traducido en graves dificultades para conseguir liquidez, apretando las dificultades de financiación general y del sector en particular. Pese a todo, los tipos se han mantenido en valores históricamente muy bajos hasta hace pocos meses.

Cuadro 3. Evolución del tipo de interés del BCE



Fuente: Euribor-rates.eu

No obstante, el BCE, a pesar del parón de la actividad en la UE en el 2º trimestre de 2011, sin graves tensiones inflacionistas (1,73% en la Eurozona y 2,15% en la UE) volvió a elevar los tipos en julio hasta el 1,5 tras la subida en abril de 2011 (1,25%) por causa de la crisis Libia, mientras que la FED, con mayor inflación (2,68% en USA) garantiza tipos nulos hasta mediados de 2013 en un contexto de una política monetaria y fiscal de carácter expansivo. Ello hace pensar en una inminente bajada de tipos en la UE3, incluso a pesar de haberse disparado la tasa de inflación en la Eurozona al 3% en octubre ya que a medio plazo no hay riesgo de inflación en la zona euro (la inflación subyacente sigue en niveles bajos) y, en cambio, proliferan los signos de una recesión a corto plazo.

Es necesario reactivar la economía frente a elevados riesgos de recesión y el peligro de ralentizar los avances en recuperación por la retirada de políticas activas, y los recortes de gasto. Tal situación favorecería la actividad ya que aunque las diferencias no son sensibles desde el punto de vista de las decisiones de inversión, si puede tener un cierto efecto en la mejora de las expectativas. A más largo plazo, es previsible una subida de los tipos de interés como consecuencia del crecimiento de la deuda pública aunque ello dependerá de otros factores como el nivel de consolidación fiscal y la evolución del nivel general de precios. El impacto que ello tenga sobre el sector dependerá de la fuerza de la reactivación.

El tipo de tipo de cambio del euro (gráfico 3), comparativamente elevado antes y después de la crisis salvo episodios puntuales relacionados con la crisis griega, no ha tenido especial impacto en el sector con la emergencia de la crisis, aunque es un factor con incidencia en la recuperación ya que condiciona las posibilidades de exportación e importación de vehículos y componentes, industrias muy orientadas al sector exterior. No obstante, ese inconveniente debe matizarse con las ventajas que supone para la compra de materias primas nominadas en dólares como el petróleo.

<sup>3</sup> El 3 de noviembre de 2011 el BCE ha bajado los tipos del 1,5% al 1,25%.



Gráfico 3. Tipo de cambio del Euro con el dólar estadounidense y la libra esterlina



Fuente: Tipos de cambio de referencia publicados por el Banco Central Europeo y FMI para el DEG. Los datos mensuales corresponden al dato del último día del mes. Los datos medios mensuales figuran en el cuadro 20.1 del Boletín Estadístico. BANCO DE ESPAÑA

Las posibilidades de una devaluación competitiva no parecen reales, ni tampoco un cataclismo del euro que favoreciera las ventas. La previsible bajada del dólar, si la tormenta del euro amaina, podría ser negativa al igual que las políticas cambiarias de otros países para protegerse de los efectos competitivos de la caída de la divisa americana. Ante ello, toma importancia las posibilidades de protegerse frente a las variaciones del tipo cambio mediante contratos de opciones y futuros que favorecen claramente los resultados por comercio exterior.

Las tendencias crecientes en los precios del petróleo ha sido otro factor desestabilizador del sector con la crisis, de la misma manera que resulta muy importante para su potencial recuperación y de la económica general. En el corto plazo, la situación de la demanda mundial y de la oferta externa a la OPEP incide en una fuerte sensibilidad de los precios del crudo a las fluctuaciones del mercado. La volatilidad de los precios, agravada por las tensiones geopolíticas, aumenta la incertidumbre que rodea las tendencias subyacentes del precio que, en la práctica, se han traducido en una clara senda alcista en los últimos años contraria a las necesidades del sector motivada por la convergencia de una creciente demanda de los países emergentes y una estabilización de la producción desde mediados de la década pasada por falta de inversión<sup>4</sup> (OCDE, 2011).

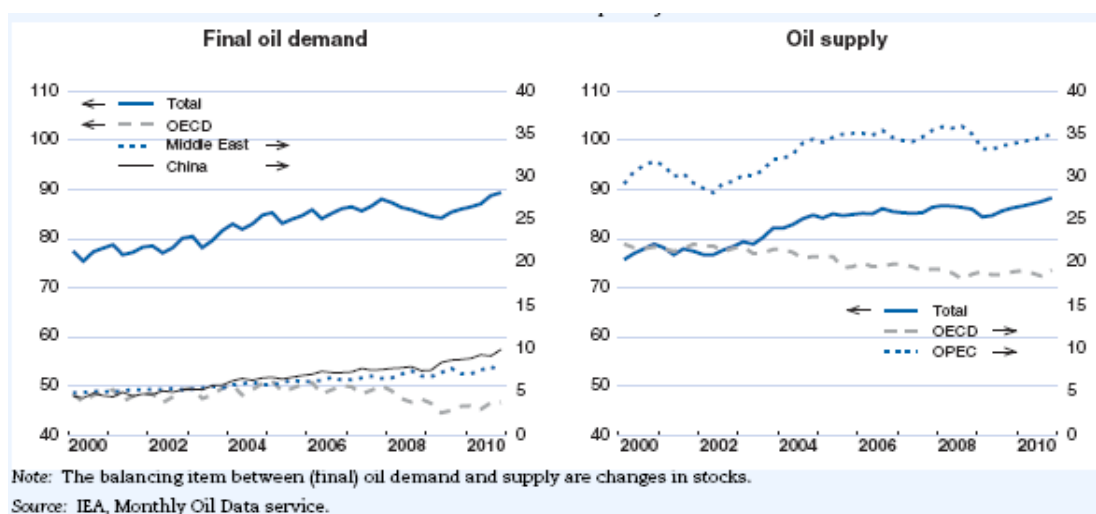
La crisis de 2008 se vio agravada por el alza de los precios de petróleo que incrementó en gran manera la incertidumbre del momento, acelerando la caída de la demanda cuya rápida contracción actuó después en sentido inverso haciendo caer

<sup>4</sup> Otros factores macroeconómicos que han presionado los precios son: las bajas tasas de interés ya que hacen menos atractiva la extracción de petróleo para invertir ganancias en el mercado financiero, lo que favorece la presión alcista sobre el precio *spot* (precio de contado inmediato). También la subida general de precios impulsada por el mayor precio de los alimentos debido a crisis de producción y al desarrollo de los biocombustibles que habría contribuido a la subida de los alimentos. De igual forma, las posiciones largas netas (compras actuales para venta de futuros) han proliferado entre los operadores presionando al alza (OCDE, 2011).

los precios del crudo, si bien con una clara tendencia a recuperarse más rápidamente que la propia economía al hilo de circunstancias geoestratégicas relacionadas con las presiones democratizadoras en el mundo árabe y tendencias especulativas para cubrirse de la depreciación del dólar y de las tensiones del mercado de las materias primas.

A más largo plazo, las nuevas posibilidades de exploración, la aparición de nuevos yacimientos con la aplicación de nuevas técnicas y el deshielo en los polos, así como las posibilidades tecnológicas de tratar el CO2 habrían de favorecer la reducción de los precios del petróleo, aunque ello ha de conjugarse con el cada vez menor potencial de asimilación natural del crecimiento de las emisiones y otros factores como la sensibilidad ambiental o la fiscalidad que pueden presionar al alza.

Gráfico 4. Oferta y demanda de petróleo



Fuente: OCDE 2011

## 2.2 Medidas de estímulo. Perspectivas

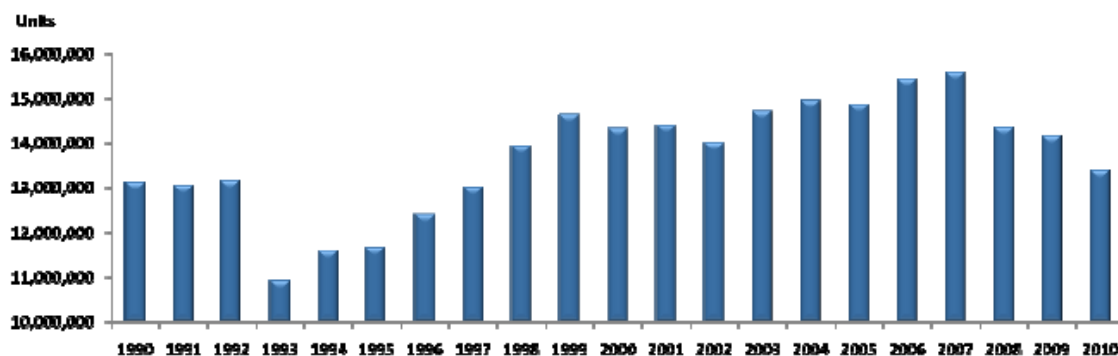
Las medidas de estímulo adoptadas por la mayor parte de los gobiernos afectados por la crisis han sido en general variadas incidiendo en las subvenciones y préstamos para ayudar a la reestructuración del sector y medidas de estímulo a las ventas, estas últimas de un alcance muy a corto plazo donde, tras un repunte coyuntural de las ventas, el efecto depresivo se traslada hacia el final de la vigencia de los programas, cuando se retoma la situación crítica, en un movimiento en W.

Otras medidas menos utilizadas han ido en dirección a reducir los gases de efecto invernadero, bien sea favoreciendo el desarrollo de vehículos ecocompatibles o modificando el parque hacia gamas ambientalmente más eficientes<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> En este contexto destaca el esfuerzo de la Comisión para reconducir la política industrial en la UE que el sector automóvil se ha concretado en la iniciativa CARS 21 (sector del automóvil competitivo de regulación para el siglo 21) lanzada inicialmente en 2005 y cuyo objetivo es formular recomendaciones para el corto, mediano y largo plazo las políticas públicas y marco regulatorio de la industria automovilística europea. Se trata de mejorar la competitividad y el empleo mundiales, manteniendo al mismo tiempo los avances en seguridad y medio ambiente a un precio asequible para el consumidor.

En todo caso los problemas se plantean desde la necesidad de una profunda reestructuración del sector para enfrentar mercados ya maduros, caso de los principales países de Europa y Norteamérica, donde las perspectivas a medio plazo sitúan la producción un 20% por encima del potencial de ventas en los cinco principales mercados eurooccidentales y en un 35% en el caso de los norteamericanos (OCDE, 2010).

Gráfico 5. Nuevas matriculaciones de automóviles en la UE



Fuente: Acea 2011

Todo ello, a falta de otras políticas, situará a la exportación como salida imprescindible augurando mayores presiones sobre el nivel de precios del sector dada la especialización en el comercio exterior de los fabricantes coreanos y japoneses, en este último caso, afectados por una demanda interna reblandecida por la larga depresión económica y el tsunami de 2011. La recuperación de las ventas en algunos países en los primeros meses de 2010 por la mejora de una situación económica o la existencia de apoyos públicos según esquemas de renovación del parque, no despeja la situación de madurez en los mercados de la triada, de hecho en la UE las ventas se contrajeron en 2010 un 5,5%, hasta situarse en los 13,4 millones de unidades, lejos de los 15,6 millones de 2007 (gráfico 5).

Por otro lado las tendencias contractivas generales aparecidas en el primer semestre de 2011 por el freno a las políticas de expansión en la UE y USA, hacen que el estancamiento siga siendo la nota dominante no solo a corto (cuadro 4), sino también a medio y largo plazo.

Ello contrasta con las previsiones optimistas de ventas en los países emergentes, especialmente en el caso de China que ya es el segundo mercado mundial de automóviles, y de la India, que dispone de autos a bajo costo y una demanda en rápido crecimiento ligada al desarrollo económico y el consumo interno. Igualmente la Federación Rusa y Brasil participan de estas buenas proyecciones. Cabe esperar en consecuencia que estos países acentúen el ya elevado interés de las grandes empresas del sector automotriz debido a sus bajas tasas de motorización capaces de absorber su producción y parte de los excedentes de la triada, aunque sea transitoriamente por cuanto salvo algunos segmentos muy concretos como los autos de lujo, la lógica del sistema productivo del sector reclama cercanía a los mercados. A la inversa, hay que esperar también mayor presión de la producción emergente, especialmente la asiática procedente de China e India, especializada en gamas de vehículo pequeño y de bajo precio y calidades que, no obstante, mejoran aceleradamente lo que complicará a los países y marcas más especializados en estos segmentos del mercado, sobre todo conforme vayan

mejorando su imagen entre los consumidores y se vayan localizando en los mercados tradicionales.

Cuadro 4. Previsiones económicas OCDE. Principales economías del área

Países	Crecimiento del PIB (% var. anual)			Inflación (% var. anual)			Tasa de paro (% población activa)		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Estados Unidos	2,9	2,6	3,1	1,6	2,6	1,5	9,6	8,8	7,9
Japón	4,0	-0,9	2,2	-0,7	0,3	-0,2	5,1	4,8	4,6
Alemania	3,5	3,4	2,5	1,2	2,6	1,7	6,8	6,0	5,4
Francia	1,4	2,2	2,1	1,7	2,4	1,6	9,3	9,0	8,7
Italia	1,2	1,1	1,6	1,6	2,4	1,7	8,4	8,4	8,1
Reino Unido	1,3	1,4	1,8	3,3	4,2	2,1	7,9	8,1	8,3
Canadá	3,1	3,0	2,8	1,8	2,9	1,6	8,0	7,5	7,0
España	<b>-0,1</b>	<b>0,9</b>	<b>1,6</b>	<b>2,0</b>	<b>2,9</b>	<b>0,9</b>	<b>20,1</b>	<b>20,3</b>	<b>19,3</b>
Zona Euro	1,7	2,0	2,0	1,6	2,6	1,6	9,9	9,7	9,3
OCDE	2,9	2,3	2,8	-	-	-	8,3	7,9	7,4

Fuente: OCDE, 2011

La intensa relación entre fabricantes y proveedores supone en todo caso que la evolución de unos condiciona la de los otros, de manera que la caída de un constructor genera un efecto dominó en la industria de componentes, arrastrando a los constructores de nivel uno y a los restantes, donde el impacto se multiplica dada la amplia externalización en el sector y la mayor proporción de empleos entre los proveedores.

La crisis acelerará los procesos de reestructuración del sector con un aumento en las fusiones y adquisiciones, por un lado y la bancarrota de otros. Ello va a impulsar la internacionalización productiva y variar sus flujos de comercio, modificando el valor estratégico de las empresas en las cadenas regionales o globales de valor. El número de proveedores va a disminuir gradualmente en la triada por la mayor relevancia productiva de los países Europa del Este, de algunos países mediterráneos, como Turquía y Marruecos, o de los países asiáticos como Corea del Sur, Malasia, Tailandia, Indonesia y, en particular, los BRIC (China, Rusia, India y Brasil).

Finalmente, el cambio climático y los nuevos desarrollos de I+D también se manifiestan como fuerzas de reestructuración en las cadenas globales de producción. Ahí, sin duda, ha de buscarse el futuro del sector en las puertas de un cambio de paradigma en su concepción que requiere mayores dosis de colaboración a todos los niveles y entre todos los agentes privados y públicos nacionales e internacionales junto con el establecimiento de unas condiciones leales de competencia y la búsqueda de un amplio consenso en buenas prácticas sociales y profesionales válido para toda la cadena de valor en todo el mundo.

### 3. LA EVOLUCIÓN EN ESPAÑA

#### 3.1 Los orígenes del sector

La industria del automóvil española constituye fundamentalmente un fenómeno de la posguerra. La primera fábrica de automóviles fue construida en 1950, gracias a un acuerdo entre Fiat y el INI que dio lugar a SEAT (Sociedad

Española de Automóviles de Turismo), siguiendo el camino de ENASA (Empresa Nacional de Autocamiones S.A.) que desde 1946 construirá camiones aprovechando los técnicos de la antigua Hispano Suiza.

Se trataba básicamente de una estrategia de sustitución de importaciones y de aprovechar la capacidad de arrastre del sector de automoción para la industrialización y el crecimiento internos en un contexto de relocalización de los grandes fabricantes ubicados en el centro de Europa hacia los países del Sur atraídos por los menores costes de producción y la proximidad. Pese a todo, la incapacidad para satisfacer la creciente demanda nacional de vehículos propició la llegada de plantas extranjeras. La industria de componentes españoles estaba en ese momento escasamente desarrollada a consecuencia de la escasa producción y del largo paréntesis de actividad en el sector tras la guerra civil y la situación de escasez de materiales y piezas de la posguerra. Puede sintetizarse la situación del momento señalando que la industria auxiliar era todavía artesanal.

A lo largo de los sesenta, con el desarrollismo, el sector del automóvil irá tomando cuerpo impulsando la rápida progresión de una industria suministradora que facilitará la puesta en marcha de la política exportadora desde los años setenta. Ello unido a una ola de inversión generada a principios de los setenta por las empresas principalmente estadounidenses y europeas robusteció y modernizó ampliamente el sector. Por esta vía, en apenas de 30 años, España pasa de una situación en que no existía ningún productor a otra en que coexistían siete: Seat, Fasa-Renault, Citroën, Peugeot (antes Chrysler y previamente Barreiros), British Leyland, Ford y General Motors (mediante su filial Opel). De este modo, la industria automotriz española se va a convertir en una de las más importantes del mundo superando las muchas dificultades iniciales provenientes de su escasa industrialización con que auxiliar la producción de los fabricantes, y la baja cualificación de la mano de obra, aunque a cambio muy barata y con poca capacidad reivindicativa, ventajas a las que se unía el potencial del mercado interno y la buena localización geográfica frente al mercado europeo, factores clave en la atracción de inversiones japonesas y norteamericanas.

El sector de componentes y recambios, inicialmente un cuello de botella para los fabricantes, irá aumentando su producción y su calidad según vaya creciendo el parque de vehículos y la competencia con la llegada de compañías multinacionales de proveedores que se instalan en España para acceder a un mercado interno todavía muy protegido. Los centros de fabricación determinarán en buena medida la localización del sector de componentes que se instalará a su alrededor de manera que su configuración espacial se va adaptando a los lugares de implantación de factorías de ensamblaje (se han llegado a instalar 18 plantas correspondientes a 11 empresas), lo que supondrá que aquellos territorios con más presencia de fabricantes concentren mayor número de empresas de componentes.

El rápido crecimiento de la producción va a exigir continuas ampliaciones de capacidad tanto a los fabricantes como a la industria de componentes, en este caso en mayor medida por cuanto no solo debía de abastecer la demanda de los fabricantes sino también el mercado de repuestos. Sin embargo, frente a esa necesidad, exigente en recursos, la industria de proveedores contaba con menores posibilidades de financiación dado su menor tamaño y escasa vinculación con grandes grupos. La falta de coordinación con los constructores que suponía cambios en los modelos sin consulta ni información previa o las relaciones de jerarquía que permitían imponer duras condiciones de pago, ha complicando la gestión de la industria auxiliar, en un contexto de clara orientación fordista de las relaciones

interempresariales en el sector con una clara subordinación del proveedor al fabricante (Ortiz-Villajo, 2010).

### **3.2 Apertura económica. Introducción de la toyotización**

Los cambios en la industria mundial en dirección al modelo toyotista, van a introducirse en España en 1976 con la instalación de Ford en Almusafes que dará lugar a un nuevo modelo de relaciones industriales para el conjunto de los fabricantes del sector. En esta dirección, la planta de Ford será la primera donde se apliquen los esquemas básicos de la producción ligera, planteamiento en el que se profundizará en las instalaciones que General Motor localizará en Figueruelas, Zaragoza, poco después y que desde esas dos experiencias se irá trasladando al conjunto de los constructores operando en territorio español. No obstante, la progresiva implantación del modelo toyotista presenta en España una peculiaridad respecto de otros grandes países productores en el sentido de que aquí el incremento de la cooperación entre fabricantes y proveedores no va a implicar a las actividades de I+D, lo que puede explicarse por la ausencia de un constructor netamente español. Estos cambios coincidirán con profundas reformas flexibilizadoras en el mercado de trabajo español y una menor protección externa a la búsqueda de una cierta normalización de nuestras estructuras económicas con las del entorno europeo que significaron:

- En el terreno laboral mayores posibilidades de ajuste intraempresas a la variaciones del mercado, muy bruscas durante la crisis de los setenta, además de la introducción de la contratación temporal en el sector.
- En el terreno industrial, una reducción de los aranceles a la importación de vehículos y componentes, así como en el porcentaje de componentes nacionales ensamblados en los vehículos producidos en España, mecanismos tradicionales de protección al sector junto con las subvenciones, el establecimiento de precios máximos, las cuotas de mercado o la importación, utilizados en función de los objetivos económicos gubernamentales de cada momento.

El relanzamiento de la economía española en los primeros años ochenta aprovechando la recuperación del comercio internacional va a favorecer la expansión del sector exterior para la industria automotriz. La incorporación a la CE y la supresión de las barreras aduaneras acelera la exportación de la producción española de autos, una de sus características básicas ya que se ha especializado en abastecer el mercado europeo de turismos de gama media y baja. Es la consecuencia de que los constructores sean esencialmente multinacionales con su propia lógica de negocio que les ha conducido a especializarse en esa gama de vehículos donde se hace efectiva la ventaja comparativa de nuestros menores costes laborales, los más importantes en vehículos pequeños, y donde tiene menos importancia la tecnología e innovación de producto, de menor desarrollo en España aunque acumulando progresivamente años de experiencia que han permitido mejorar el rendimiento productivo.

Esta característica de proyección externa y especialización en gama media baja, segmento de mayor crecimiento en los últimos años, se mantiene desde entonces incluso en los periodos de crisis económica y ha significado la plena integración en los mercados mundiales no solo en términos de diseño y adaptación a la demanda de los vehículos (se exportan tres de cada cuatro turismos producidos), sino también en relación a la utilización de componentes, rama que ha logrado un

tamaño global relevante y que es objeto de importantes intercambios comerciales por su competitividad a escala europea.

El proceso de integración de España en Europa a la vez que permitió incrementar la demanda externa para el sector automotriz, también supuso una reconfiguración del mercado interno, con un espectacular crecimiento de las importaciones tanto de vehículos como de componentes. Desde la perspectiva de los vehículos ya se observa una tendencia a dirigir mayor gasto hacia los automóviles importados, tendencia que se agudizará con los años, restando cobertura a las exportaciones. Desde la óptica de los componentes, la ausencia de la protección anterior modificó los usos de los fabricantes que diversificaron sus suministros fuera del país en función de sus propios intereses, calidades o precio, produciendo un enorme desequilibrio comercial, pasando en consecuencia de ser un país netamente exportador de componentes antes de la adhesión a ser un país netamente importador, lo que no dejaba de ser la expresión de nuestra debilidad competitiva. Esta circunstancia impulsó la readaptación del tejido industrial español dominado por las pequeñas y medianas industrias de capital nacional provocando la desaparición o la absorción de muchas de ellas.

### **3.3 Consolidación del sector. Dualismo empresarial**

Los fabricantes de vehículos en España han ido incrementando su competitividad gracias a medidas de política económica general como el desarrollo de infraestructuras, la mejora de la formación, la flexibilidad laboral, la paz social, los apoyos públicos entre otras. Pero sin duda han sido las medidas internas las que han impulsado su productividad por medio de la externalización, especialmente de los procesos productivos más tradicionales o más intensivos en mano de obra, la automatización con fuertes inversiones destinadas a la adecuación y modernización de las líneas de montaje, y los sistemas de organización del trabajo, profundizando la adopción métodos de producción flexible, con aplicaciones diferenciadas en el tiempo y en la intensidad según la particularidad de cada fabricante pero con importantes repercusiones en el funcionamiento sectorial.

La mayor parte de los fabricantes ha puesto en marcha trabajo en grupo en algunas secciones, las más automatizadas, grupos de calidad, fórmulas de participación y sistemas para dar a conocer estos modelos. La externalización ha permitido compartir riesgos con los proveedores y reducir los costes, en muchos casos trasladándolos a través de la cadena de valor, lo que impacta en mayor medida sobre las empresas más débiles. En este contexto de ajustes hay que situar el empeoramiento de las condiciones de trabajo que ha dado lugar a la extensión de la temporalidad, la desregulación del mercado de trabajo y el aumento de la flexibilidad. Pero también en esta vía de ajuste han de ponerse algunas estrategias tecnológicas mediante el desarrollo de ciertas innovaciones de proceso como son las mejoras en las competencias o la eliminación de tiempos muertos que permiten fácilmente ganar productividad sin grandes costes.

En todo caso la diversidad de situaciones empresariales en el sector es muy grande, de manera que el impacto del nuevo modelo de producción ajustada es muy desigual. Recuérdese que en él coexisten grandes multinacionales ensambladoras o proveedoras de primer rango junto con PYMEs de escasa entidad y tamaño conformando realidades económicas y laborales muy diferentes que implican posiciones jerárquicas distintas, con capacidad y especialización productiva en grado muy diverso y, también, con grandes variaciones en materia de relaciones

laborales y condiciones de trabajo. Igualmente, debe tenerse presente que aunque el sector sea intensivo en capital, la gestión laboral tiene un impacto muy directo en la competitividad (Banyuls y Lorente, 2008) especialmente en las empresas que están en la parte más baja de la pirámide productiva, sin posibilidades de ajustarse en otras.

En términos generales puede hablarse de que las nuevas formas de gestión en el sector han retomado con fuerza la estructura empresarial de carácter dual heredada del franquismo profundizándola de manera que en las grandes empresas altamente generadoras de valor añadido, las empresas ensambladoras y los proveedores de primer nivel, la flexibilidad productiva se ha construido sobre la base de enfatizar la automatización, los horarios flexibles, la cualificación, la polivalencia y la versatilidad del factor trabajo con formación de equipos y cauces de participación para favorecer las mejoras productivas (buenas prácticas, concursos de ideas...). Ahora bien estos mecanismos no se han generalizado, así que en las empresas más alejadas del núcleo externalizador, la flexibilidad productiva se consigue incrementando la carga de trabajo, la movilidad funcional y, en menor medida, geográfica, la temporalidad, la modificación de jornada y calendario laboral, la reducción salarial e, incluso, la externalización de los trabajadores forzando su transformación en autónomos. A este nivel la vulnerabilidad de los trabajadores y empleados se ha incrementado con el cambio del modelo de producción.

La presencia sindical mayor o menor es un factor modulador en estas prácticas, de manera que donde la audiencia sindical es mayor su desarrollo es menos intenso aunque se ha de señalar la menor presencia de órganos sindicales en las empresas de componentes y en las más pequeñas, justamente las más afectadas por la externalización (Banyuls y Lorente, 2008).

Un aspecto de interés en el desarrollo propiciado por las nuevas formas de gestión ha sido la conformación de clusters que son plataformas de cooperación interempresarial donde normalmente concentran empresas, instituciones y universidades de un territorio buscando sinergias, especialmente conformando redes que potencien intereses y proyectos comunes para el sector, favorezcan el desarrollo de una masa crítica que facilite atraer recursos, permitan un mejor acceso a proveedores y servicios especializados, faciliten la transferencia de conocimiento e impulsen las ventas. Se iniciaron con el del País Vasco en 1993 y desde ahí se han extendido a buena parte de la geografía del sector (Galicia, Madrid, Castilla y León, Andalucía, Aragón, Valencia, Navarra...).

La creación en 2005 de Plataforma Tecnológica Española del sector de Automoción Plataforma bajo la denominación de SERtec está en la misma línea de robustecer los esfuerzos conjuntos en pro de la modernización del sector. Su objetivo se concreta en “servir de instrumento de desarrollo y seguimiento de iniciativas entre los diferentes actores implicados en la cadena de innovación del sector en España, para crear una cultura de innovación y una línea de trabajo común con el fin de aumentar la competitividad de las empresas del sector de automoción en España ante los nuevos retos que surgen, mediante la investigación, desarrollo e innovación en productos y procesos” (PLATAFORMA TECNOLÓGICA ESPAÑOLA DEL SECTOR DE AUTOMOCIÓN, 2007). La plataforma ha sido impulsada por Sernauto (Asociación Española de Fabricantes de Equipos y Componentes para Automoción), CIE Automotive, Tecnalia Automoción, FITSA (Fundación Instituto Tecnológico para la Seguridad del Automóvil) y el INSIA (Instituto para la Seguridad e Investigación en Automoción de la Universidad Politécnica de Madrid).



La evolución en los últimos años revela una consolidación del sector traducida en la primera posición europea en producción de vehículos industriales y la segunda en turismos. Las ganancias de competitividad han permitido a comienzos de siglo los mejores resultados del sector en términos de producción de turismos, con una cuota de participación en la producción mundial cercana al 6% y europea próxima al 15%, en ambos casos ligeramente a la baja en años posteriores por la atonía de la demanda en Europa y la mayor producción de los emergentes hasta situarse en cuotas de alrededor del 4 y 13 por ciento respectivamente en 2007, año umbral de la crisis. Si se consideran conjuntamente turismos y vehículos comerciales la cuota de producción en 2007 llega en Europa al 17,1%. Esa producción siguiendo la pauta tradicional de nuestra industria, ha alimentado mercados externos generando unas exportaciones superiores al 80% de la producción de turismos en los años anteriores a la crisis, con dirección especialmente hacia los países eurooccidentales (Francia, Alemania, Italia y Gran Bretaña)<sup>6</sup>. Los fabricantes de componentes nacionales tras la adaptación a las nuevas exigencias que impone el sector, también han visto mejorar sus resultados gracias a la expansión de sus ventas tanto para los ensambladores como para recambios, de manera que en el periodo 2003-2007 crecían a un ritmo superior al 9% (Aláez, Bilbao, Camino y Longás, 2011).

El sector en 2007 muestra un importante contribución a la economía general con una aportación al PIB, incluyendo fabricantes de vehículos y de equipos y componentes, del 6% y una ocupación de 315 mil empleos (70.000 fabricantes más 245.000 correspondientes a componentes, indirectos, concesionarios y talleres), algo más del 9% del total de los ocupados en el sector industrial.

Todo ello constituye un signo inequívoco de potencial industrial y de la diversificación de nuestro tejido productivo y empresarial, en un contexto de desplazamiento hacia los países del Este europeo de parte de la construcción automotriz por razones de coste, donde han pasado de una capacidad de producción de 531 mil vehículos en 1990 a casi 3 millones y medio en 2007 (cuadro 5).

---

<sup>6</sup> Los componentes españoles están introducidos en el mercado mundial de manera aún marginal. Todavía carecen de una imagen propia sin una característica o criterio de calidad que les identifique caso del producto alemán o italiano. En ello sin duda ejerce una gran influencia el carecer de una industria automotriz propia.

Cuadro 5. Capacidad de producción en los antiguos países del Este de Europa

Marque	Localisation	Pays	Année d'investissement	Capacité de production en véhicules
Suzuki	Esztergom	Hongrie	1990	200 000
Renault/Revoz	Novo Mesto	Slovenie	1991	180 000
Fiat	Bielsko-Biala	Pologne	1991	250 000
VW/Skoda	M. Boleslav	Rep tchèque	1991	450 000
Audi	Gyor	Hongrie	1992	40 000
Volkswagen	Poznan	Pologne	1993	120 000
Volkswagen	Bratislava	Slovaquie	1993	350 000
GM/Daewoo	Craiova	Roumanie	1996	22 000
Daewoo/FSO	Warsaw	Pologne	1996	150 000
GM/Opel	Gliwice	Pologne	1998	120 000
Renault/Dacia	Pitesti	Roumanie	1998	100 000
PSA/Toyota	Kolin	Rep tchèque	2002	300 000
PSA Peugeot/Citroën	Trnava	Slovaquie	2003	450 000
Hyundai/KIA	Zilina	Slovaquie	2004	300 000
Hyundai	Nosovice	Rep tchèque	2006	300 000

Fuente: [www.scribd.com/.../La-geographie-de-l'industrie-automobile-en-Europe-et-ses-dynamiques-recentes](http://www.scribd.com/.../La-geographie-de-l'industrie-automobile-en-Europe-et-ses-dynamiques-recentes)

Pero, igualmente también pone de manifiesto una posición sectorial subordinada al sector automotriz europeo de cuyas decisiones depende, lo cual gana importancia considerando la creciente transnacionalización de las ensambladoras y la importancia de los países proveedores a bajo coste próximos (entorno Mediterráneo, países emergentes...).

### 3.4 Crisis de 2008. Medidas de respuesta

En este sentido, la crisis de 2008 ha puesto de manifiesto que el tamaño también agranda las dificultades en los momentos difíciles y que la dependencia disminuye la eficacia de las soluciones internas. En efecto, el impacto de la crisis ha sido muy fuerte en el sector con una dramática caída de las ventas que en valores absolutos ha sido de 662.000 unidades en dos años, 2008/09 respecto de 2007. La consecuencia ha sido una fuerte reducción de la producción, motivada por la abrupta contracción de la demanda interna y externa, las dificultades en el acceso al crédito y el crecimiento del desempleo general, que ha significado la pérdida de 79.845 puestos de trabajo entre 2007 y 2009, de los que la gran mayoría (casi el 95%) corresponden a los fabricantes de componentes, de manera que el saldo de ocupados a 2009 es de 235.750 trabajadores, (ACEA, 2010, citado por EUROPA PRESS). La recuperación de 2010 tras las medidas de apoyo hasta mediados de año y la recuperación de la exportación ha permitido a las ensambladoras acercar la producción a su capacidad instalada, con casi 2,4 millones de vehículos producidos, todavía 600 mil por debajo de sus niveles adecuados, pero muy por encima de los 2 millones ciento setenta mil de 2009. Esta recuperación de la producción no ha impedido que la destrucción del empleo se haya mantenido, situando la ocupación de los fabricantes en casi 64 mil empleos en 2010, lo que deja el empleo total del sector (sumado directo e indirecto) en el 8,7% de la población activa, esto es, al mismo nivel de 2009 (ANFAC, 2010).

Aunque es a partir de la crisis cuando se dispara la pérdida de empleos en el sector de proveedores, en los años anteriores la caída de la ocupación es ya una constante de manera que se manifiesta de forma suave pero continua a pesar del

incremento de la facturación. Así entre 2002 y 2009 según ACEA (2010) la automoción nacional se ha dejado en el camino 83.722 puestos de trabajo -6.723 empleos en fabricación de vehículos y 76.999 empleos en la de componentes-. Ello se explica por diversos factores (Aláez, Bilbao, Camino y Longás, 2011):

- al incremento de la productividad por mejoras en equipos e I+D,
- la obtención de economías de escala por procesos de concentración que aumentan en tamaño de las empresas
- el aumento de la importaciones de componentes favorecido por el comercio intrafirma
- la deslocalización de la producción más intensiva en mano de obra hacia países del Norte de África (Marruecos y Túnez).

Este comportamiento cabe esperar que se profundice durante los próximos años por cuanto obedece a la lógica de minimizar precios de la subcontratación en que se desenvuelve la industria de componentes en España. Con unos mercados estancados primero y deprimidos después, mantener el nivel de beneficios o minimizar pérdidas en los constructores supone reducir los costos de producción mediante la compresión de los costes trabajo y comprar más barato de los proveedores y subcontratistas internos o externos.


Las dificultades del sector han dado lugar a diferentes respuestas desde los poderes públicos tratando de frenar la caída de la demanda y su efecto arrastre sobre el conjunto de la economía. El Plan Integral de Automoción (febrero 2009) ha sido el instrumento básico para reactivar el sector articulándose en cinco grandes apartados: medidas industriales y de impulso a la demanda, laborales, de impulso a la logística, de fomento a la I+D+i y de carácter financiero.

Entre otras actuaciones, se incluye un Plan de Competitividad para ayudar a las empresas a reorientarse hacia productos de mayor valor añadido, más sostenibles y seguros; medidas para la internacionalización del sector; acciones para impulsar al vehículo híbrido eléctrico, favoreciendo la investigación, el desarrollo de infraestructuras de abastecimiento y su compra (Proyecto Movele); medidas laborales de aplazamientos de pagos a la Seguridad Social, flexibilizando, de forma excepcional, los abonos de deudas y cuotas al sistema; un plan de apoyo a la renovación del Parque hacia vehículos menos contaminantes y mas seguros (relanzamiento del Plan VIVE); y medidas financieras para favorecer la liquidez (MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO, 2009).

Cuadro 6. Articulación económica del Plan Integral de Automoción (resumen)

<b>PLAN INTEGRAL DE AUTOMOCIÓN (PIA)<sup>1</sup> (millones de €)</b>	
• Plan de Competitividad del sector de automoción:	<b>800</b>
• Impulso al vehículo híbrido eléctrico: MOVELE	<b>10</b>
• Plan VIVE	<b>1.200</b>
• Apoyo a la internacionalización (ICEX, ICO) <sup>2</sup>	<b>40</b>
• Medidas laborales y S.S. (No cuantificable a priori)	.....
• Logística <sup>4</sup>	<b>950</b>
• I+D+i <sup>3</sup>	<b>420</b>
• Financiación (ICO-Pyme e ICO-liquidez) <sup>2</sup>	<b>650</b>
• <b>TOTAL</b>	<b>4.070</b>

<sup>1</sup>No incluye línea BEI (8.000 millones de € total)  
<sup>2</sup>Estimación para 2009  
<sup>3</sup>Estimación para 2 años  
<sup>4</sup>Estimación



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE INDUSTRIA, TURISMO  
Y COMERCIO

16

Fuente: MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO, 2009

Se trata de un plan ambicioso con una amplia movilización de recursos que en ayudas a la demanda e inversión representa un 0,38% del PIB, por encima del 0,161% en el Reino Unido, del 0,08% en Alemania y solo por debajo del 0,472% en Francia. Incurre sin embargo en algunos de defectos fundamentales señalados por la OCDE en el sentido de que tratan de adelantar la demanda futura para sostener el sector trasladando en el tiempo los efectos recesivos.

Por otro lado, favorecer la demanda interna, enviando al desguace los coches más antiguos y fomentando la compra de más ecoeficientes, no implica necesariamente sostener el sector por cuanto la mayoría del consumo interno (tres de cada cuatro ventas) se dirige hacia turismos importados de manea que salvo el beneficio para el sector de la distribución, el de menor empleo, en el resto de la cadena el impacto es más discutible más allá del efecto transitorio de aplazamiento temporal de la crisis, importante si se consigue recuperar la demanda nacional. De hecho se ha producido una recuperación de las ventas con diez meses consecutivos de crecimiento que se ha diluido en julio de 2010 con la retirada de las ayudas ya que la demanda interna no se ha activado por la intensidad de la crisis y el cambio de políticas públicas hacia el control del gasto y la mejora de los ingresos (subida del tipo del IVA del 16 % al 18 %).

No obstante, hay que señalar que se trata de una actuación coordinada en la UE, en línea con las directrices europeas sobre la recuperación económica, donde según se ha indicado, se han desarrollado planes similares aunque, salvo en Francia, con menor intensidad, lo que ha favorecido cierta recuperación nuestra exportación.

Las ayudas para mejorar la competitividad, cuyo complemento son las acciones de internacionalización, son medidas que favorecen la reconversión del sector que necesariamente implican largo plazo aunque la crisis es una buena oportunidad para impulsarlas y el sector precisa medidas estructurales.

Además suponen un argumento de peso en los esfuerzos públicos y privados dirigidos a mantener las plantas ensambladoras existentes, tratando de evitar que el ajuste de los excesos de capacidad de los fabricantes en Europa Occidental tenga lugar en España, al menos en gran medida. Los acuerdos para la producción de nuevos modelos (Audi Q3, Ford C-Max, nueva furgoneta pick-up de Nissan, Renault Twizy...) o aumentar la producción en otros (Volkswagen Polo y Renault Mégane) también ha incidido en el mantenimiento de las plantas en España, por ahora todas abiertas.

En esta línea, los esfuerzos en desarrollar la oferta y la demanda de autos híbridos y eléctricos parecen razonables, considerando que es la principal línea estratégica de desarrollo de producto aunque los objetivos planteados han resultado en exceso ambiciosos, 20.000 vehículos matriculados para 2011 y 50.000 para 2012, y los resultados van a quedar muy alejados de las previsiones (si se mantiene la tendencia de las ventas como hasta agosto, estas en 2011 a penas alcanzaran el 5% de lo previsto).

Las medidas dirigidas a aportar liquidez y las de aplazamiento de pagos a la SS, cuyo coste no se incluye en la valoración de las actuaciones, están en la lógica general de gestión de la crisis tratando de cebar las tesorerías de las empresas y los hogares para incentivar su nivel gasto. Debe recordarse que las dificultades generales de crédito y su extensión a la economía real, dificultan las ventas de automóviles que según algunas estimaciones, precisan de financiación en más de un 70% en Europa, porcentaje que es mayor en USA.

#### **4. CONCLUSIONES**

En todo caso, la reactivación aún tardará en llegar. El horizonte general es amenazador y no es el mejor entorno para favorecer sinergias con el Plan y, menos aún, para favorecer la recuperación del sector.

La recesión es pronunciada y mientras no se resuelvan los problemas de la zona Euro, no parecen posibles cambios en las políticas públicas que siguen enfrascadas en decisiones contractivas que limitan el crecimiento, incluso con independencia de la situación presupuestaria de los estados. Esa combinación de incertidumbre y políticas contractivas da alas a los síntomas de recesión global observados en los últimos meses, contrayendo la demanda mundial y con ello nuestro sector exterior que ha sido el motor económico tras la crisis.

El margen de maniobra es menor aún desde la perspectiva interna con la permanente amenaza de intervención a nuestra economía y grandes sobreesfuerzos para cumplir a 2013 con los márgenes de déficit de Maastricht. Tampoco cabe esperar por esta vía crecimiento y, menos aún, empleo, y sin empleo no hay renta disponible ni consumo de bienes duraderos.

La situación financiera que parecía encauzarse positivamente, no sin elevados costes para el sector público, vuelve a mostrarse vulnerable especialmente en la Eurozona, con lo que las restricciones crediticias seguirán afectando a las empresas y las familias, de manera que la financiación se mantendrá escasa y de difícil acceso (exigencia de mayores garantías) y, sin financiación, las ventas de coches o la renovación de flotas se resienten.

No todos los factores son negativos, también hay algunos elementos para el optimismo como son el crecimiento sostenido de los países emergentes que alienta el comercio internacional, la decisión de proveer de liquidez en dólares a la banca europea en una acción conjunta del BCE, la FED, el Banco de Inglaterra, el Banco

de Japón y el Swiss National Bank<sup>7</sup> que transmite a los mercados una posición coordinada de las autoridades monetarias, el reciente plan de empleo del presidente Obama con posibilidades de prosperar en la Cámaras que podría incrementar el crecimiento norteamericano y con él la demanda mundial, o, incluso, la progresiva aunque lenta articulación de una estructura de gobierno económico mejorada en Europa con mecanismos de gestión de deuda colectiva y de financiación.

En términos sectoriales el horizonte tampoco se despeja. La combinación de sobrecapacidad productiva, crisis ambiental, congestión urbana e incertidumbre tecnológica, en un contexto de crisis económica general, nos acerca a una crisis estructural del sector automotriz que introduce mucha incertidumbre en el futuro del sector.

Ya se ha hecho mención anteriormente a la sobrecapacidad en los mercados tradicionales europeos lo que forzará ajustes que pueden afectar en todo o en parte a las ensambladoras que operan en España, lo que incrementará la pérdida de empleos o endurecerá las condiciones laborales (Nissan por ejemplo) y con ello las del sector de proveedores. Incluso después de la crisis, el exceso de capacidad, que es previo a ella, se mantendrá ya que:

no son esperables importantes incrementos en el poder adquisitivo de los salarios, y la renta sigue siendo el principal determinante de la compra de vehículos, no se intuyen mejoras radicales de la calidad de vida urbana, y la congestión junto con la carestía de los combustibles y la contaminación transforman la imagen de triunfo social asociado al automóvil en otra de creciente de insostenibilidad a futuro, no se prevén cambios sustanciales en los niveles de emisiones de gases de efecto invernadero, responsables del cambio climático al que los vehículos privados contribuyen ampliamente (en 2007, el 12 % de las emisiones en Europa según la Comisión Europea) y existen fuertes presiones sociales, fiscales e internacionales para limitarlas.

Todas ellas constituyen tendencias de fondo de la contracción de la demanda y es difícil que sean atemperadas a corto plazo salvo por innovaciones de ruptura como el desarrollo del coche limpio, en cualquiera de sus versiones, y su rápida difusión hasta alcanzar tamaño crítico para despegar con fuerza, lo que hoy aún aparece como una opción, en el mejor de los casos, a medio plazo.

En todo caso, la naturaleza estructural de la crisis del sector hace urgente multiplicar los esfuerzos para minimizar las consecuencias, anticipar las soluciones y encauzar debidamente los cambios.

## BIBLIOGRAFÍA

ACEA (2011): Trade and international harmonisation. Trade Issues. *1st meeting of Working Group 2 (Trade and international harmonisation) – Presentations. CARS 21 WG2*, Meeting 14 February. Brussels

ALÁEZ, R., BILBAO, J., CAMINO, V. Y LONGÁS, J. C. (2011): Reflexiones sobre la crisis de la industria española del automóvil y sus perspectivas, *Información Comercial Española*, núm. 850, págs. 41-56.

---

<sup>7</sup> La medida se toma por tercera vez desde el inicio de la crisis ante la retirada de los fondos norteamericanos del mercado monetario europeo por la dudas sobre la banca europea por el efecto contagio de la crisis griega.

- ANFAC (2010): *Datos básicos del sector*, en la web, <http://www.anfac.com/estad.htm>.
- BANYULS, J. Y LORENTE, R. (2008): La industria del automóvil en España: reorganización de la cadena de valor y gestión laboral, *XI Jornadas de Economía Crítica, Bilbao, 27 a 29 de marzo*.
- CEPAL, (2010): *La Inversión Extranjera en América Latina y El Caribe, Informe 2009*. Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), Santiago de Chile. Chile.
- CHANARON, J. J. Y BOIREAU, C. (2011): *L'évolution des relations entre les constructeurs automobiles et leurs fournisseurs d'équipements et composants face a la crise automobile mondiale et aux changements techniques*. Livre blanc. Janvier 2011. Association LUTB 2015. Lyon.
- COFACE & COFACE SERVICES (2010): *Le secteur automobile dans le monde et en France*, [http://www.coface.fr/CofacePortal/ShowBinary/BEA%20Repository/countryRisk/fr\\_FR/attachment/sector/fyg8MiG8BF/EtudeAutomobilejuillet2010.pdf](http://www.coface.fr/CofacePortal/ShowBinary/BEA%20Repository/countryRisk/fr_FR/attachment/sector/fyg8MiG8BF/EtudeAutomobilejuillet2010.pdf).
- HACQUEMAND, S., CHAGNY, O., PIQUARD, F. ET LOIRE, P. (2010); L'industrie automobile, en GROUPE ALPHA: GPEC: *Politique industrielle et croissance bas carbone : une approche multi sectorielle*. Centre Études & Prospective. <http://www.groupe-alpha.com/fr/etudes-prospective/Publications/notes-cep/gpec-developpement-durab.html>
- KRUGMAN, P Y OBSTFELD, M. (2000): *Economía Internacional*, 5ª edición, Ed.McGraw-Hill.
- MARTÍN URBANO, P., MORÓN PRIETO, R., RUIZ RÚA, A., SÁNCHEZ GUTIÉRREZ, J.I., SANTOS RODRÍGUEZ. J. (2012) Posición de las plantas españolas en la cadena de valor del sector de fabricantes de equipos y componentes de automoción, Documento publicado dentro del Observatorio Industrial del Sector de Fabricantes de Equipos y Componentes de Automoción 2011. Federación de Industria de CCOO. Observatorios Industriales del Ministerio de Industria Energía y Comercio
- MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO (2009): *Plan integral de automoción, Plan Español para el Estímulo de la Economía y el Empleo*. GOBIERNO DE ESPAÑA. Madrid
- OECD (2010): *The Automobile Industry in and Beyond the Crisis*, Economic Outlook, vol. 2009, no. 2, Paris. Pag. 81 – 112.
- OECD (2011), "Recent developments in the automobile industry", *OECD Economics Department Policy Notes*, No. 7.

- ORTIZ-VILLAJOS, JOSÉ M. (2010): “Aproximación a la historia de la industria de equipos y componentes de automoción en España”, *Investigaciones de Historia Económica*, Febrero, Nº 16, pp. 135-172.
- PEDERSINI, R. (2004) : Les relations industrielles dans l’industrie automobile, *EUROFOUND*, <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/index.htm>
- VASQUES, F. Y AMOR, S. (2011): “1st meeting of Working Group 3 (Industrial, social and territorial aspects of competitiveness)” D. G. Employment, Socials Affairs and Inclusión, *Presentations. CARS 21 WG2*, Meeting 22 February. Brussels