

FUNDACIÓN 1 DE MAYO

# Estudios

87 · SEPTIEMBRE 2014



## CRISIS Y ENCRUCIJADA DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA DE COMPONENTES DE AUTOMOCIÓN

[WWW.1MAYO.CCOO.ES](http://WWW.1MAYO.CCOO.ES)



INSTITUTO DE ESTUDIOS SOCIALES Y ECONÓMICOS  
SOBRE LA INDUSTRIA

**CRISIS Y ENCRUCIJADA DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA  
DE COMPONENTES DE AUTOMOCIÓN**

FUNDACIÓN 1º DE MAYO  
INSTITUTO DE ESTUDIOS SOCIALES Y ECONÓMICOS SOBRE LA INDUSTRIA  
C/ Longares, 6. 28022 Madrid  
Tel.: 91 364 06 01  
1mayo@1mayo.ccoo.es  
www.1mayo.ccoo.es

COLECCIÓN ESTUDIOS, NÚM: 87  
ISSN: 1989-4732

© Madrid, Septiembre 2014

# **CRISIS Y ENCRUCIJADA DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA DE COMPONENTES DE AUTOMOCIÓN**

**FAHD BOUNDI**

ECONOMISTA. COLABORADOR DE LA FUNDACIÓN 1º DE MAYO

**GABRIEL FLORES**

ECONOMISTA. COLABORADOR DE LA FUNDACIÓN 1º DE MAYO

# Índice

## Introducción

### 1. Marco general y específico del estudio

- 1.1. El mercado mundial de automoción en los últimos años. Expectativas a corto plazo
- 1.2. Límites y estructuras de las industrias de partes y componentes de automoción

### 2. Las principales cifras de la industria de componentes en España

- 2.1. El mercado español de vehículos a motor como referencia
- 2.2. Producción, valor añadido bruto y ventas
- 2.3. Ocupados, horas trabajadas y número de empresas
- 2.4. Costes laborales, costes laborales unitarios y participación relativa de los asalariados
- 2.5. Tasas de rentabilidad y resultados de las empresas
- 2.6. Comercio exterior

### 3. Análisis del ajuste realizado por la industria de componentes

- 3.1. El ajuste del empleo
- 3.2. El ajuste de los costes laborales y sus implicaciones
- 3.3. El retroceso de la inversión productiva
- 3.4. Alcance y sostenibilidad del progreso de las exportaciones

## Bibliografía

## Índice de Gráficos y Cuadros

## Introducción

Más allá del repunte de ventas y producción en los primeros meses de 2014, el mercado europeo de automoción sigue inmerso en la crisis. El sector, no sólo se ha visto afectado por la crisis financiera que estalló en EEUU en 2007 y se extendió con gran rapidez y capacidad destructiva por el conjunto de las economías del mundo capitalista desarrollado; se trata también de una crisis particular, previa a la crisis financiera global, que impactó en el denso tejido empresarial europeo que se integra en la compleja y globalizada cadena de producción del conjunto de industrias involucradas y que es estrechamente dependiente del ciclo económico del sector.

En Europa, las industrias de automoción suman ya, entre 2008 y 2013, seis años seguidos de retroceso. Existe un claro e importante exceso de capacidad productiva y el evidente desplazamiento de inversiones hacia los países emergentes está lejos de haber terminado, lo que provoca fuertes tensiones y el mantenimiento de riesgos de deslocalización de ensambladores y fabricantes de equipos y componentes.

La situación y el horizonte del sector en la próxima década son enormemente complejos. Especialmente en Europa y, como consecuencia, en España. El sector está en el centro de un huracán de presiones e intereses que tienen que ver con la inevitable sustitución progresiva de las energías fósiles y con los evitables impactos medioambientales de las emisiones de gases de efecto invernadero de las que el transporte por carretera de personas y mercancías es uno de los principales responsables.

Por otro lado, las exigencias de la demanda de mejores prestaciones, mayor calidad, reforzamiento de la seguridad y más eficiencia en el consumo energético suponen un mayor esfuerzo innovador que no puede repercutirse a los precios de venta, dada la situación del mercado. Así, los mayores gastos e inversiones en I+D+i que requieren esas mejoras exigen una mayor eficiencia que en parte descansa en nuevos sistemas de organización y más progreso técnico. La situación provoca tensiones que se trasladan al interior de las empresas, sobre los costes laborales y las condiciones de trabajo, y a lo largo de la cadena de valor, desde los ensambladores a los proveedores de partes y componentes y, entre éstos últimos, desde los grandes grupos de más alto nivel hacia las miles de pequeñas empresas que suministran piezas a los proveedores de más nivel.

Reforzar el sector de automoción en España es clave en el incierto porvenir industrial de la economía española y, de forma más inmediata, a la hora de perfilar qué salida de la crisis actual va a prevalecer. Una salida conservadora basada en la austeridad y una presión permanente sobre los costes laborales para asegurar una competitividad vía precios que permite aumentar las ventas exteriores, pero impide la mejora de la demanda doméstica y, en consecuencia, el crecimiento. O una salida progresista que promueva un reforzamiento industrial basado en la modernización de estructuras y especializaciones productivas que aseguren el progreso técnico y permitan un crecimiento económico sostenible que resulte compatible con el aumento de la capacidad de compra de los salarios, la generación de empleos más sólidos y de mayor calidad, la reactivación de la demanda doméstica y el equilibrio de las cuentas públicas y exteriores.

Autoridades políticas, sindicatos, patronales, partidos y ciudadanía están abocados a decidir qué proceso de reindustrialización va a prevalecer en la economía española y qué Europa se requiere para acompañar a un fortalecimiento industrial que, por una vía u otra, está obligada a emprender la economía española.

Ya hay varias propuestas de reindustrialización sobre la mesa y, más concretamente, diversos planes de reforzamiento del sector de automoción. Este estudio, que concentra su atención en las industrias de componentes, pretende proporcionar la información básica que requiere un debate público sobre esos planes que hasta ahora ha quedado reducido a círculos muy reducidos directamente implicados e interesados en el porvenir del sector.

El trabajo se articula en torno a tres capítulos que dan cuenta de otros tantos aspectos que pretenden aportar la información, el análisis y las reflexiones imprescindibles para conocer un sector ciertamente significativo en la industria española que resulta decisivo en el diseño de la política industrial.

El primer capítulo concreta el marco general y específico en el que se desenvuelve la industria de partes y componentes y sus estructuras y límites.

El segundo capítulo es una radiografía del sector español de componentes que ofrece las principales cifras y puntos de inflexión de su evolución en los últimos años y las tendencias que lo caracterizan.

El tercer capítulo se centra en el análisis del ajuste realizado por el sector y las expectativas a medio plazo que cabe esperar de la actual situación.

# 1. Marco general y específico del estudio

Al tiempo que caían las ventas de vehículos en Europa occidental, retrocedía también y con mayor intensidad la producción en los países de la UE-15. La pérdida total en esos seis años, 2008-2013, es de alrededor del 25%, tanto en las ventas como en la producción. Inexorablemente, la caída del mercado de automóviles implica también la caída de la producción y las ventas de las industrias de componentes.

Tras el batacazo inicial en 2008 y 2009, los resultados y la rentabilidad de las grandes empresas fabricantes de componentes europeas han podido recuperarse con prontitud y estabilizarse en niveles altos, similares a los de antes del estallido de la crisis global; pero esa recuperación no se ha producido en los niveles de empleo. Más aún, en lo fundamental, ha sido esa destrucción de empleos, costes laborales y tejido empresarial menos solvente la que ha favorecido la recuperación de la rentabilidad de las empresas que sobreviven a la crisis.

La pérdida de peso relativo del conjunto de sector de automoción en Europa parece en buena parte irrecuperable y, así, pese a que las expectativas de crecimiento mundial de la producción en los próximos años son positivas (en torno al 3% de crecimiento medio anual en el periodo 2012-2020), el ajuste en la producción europea de vehículos y, como consecuencia, en las industrias de componentes que suministran partes y módulos a los ensambladores de vehículos va a continuar en los próximos 3 o 4 años. Y después de esos 3 o 4 años todos los escenarios parecen abiertos.

La complejidad y los riesgos empresariales que deberá afrontar el sector en los próximos años son muchos y van a seguir aumentando, especialmente en el caso de las pequeñas y medianas empresas excesivamente centradas en sus mercados nacionales o en el mercado europeo que van a tener que encajar una presión creciente de las grandes empresas del sector para que cumplan nuevas y mayores exigencias en terrenos tales como la mejora tecnológica, los plazos de entrega o el abaratamiento de precios.

La rápida recuperación mundial de las industrias de automoción a partir de 2010 tampoco está exenta de múltiples desafíos en los próximos años. La demanda mundial deberá afrontar el bajo crecimiento de la economía europea y el cambio de modelo de crecimiento de China, que cada vez más se basa en el impulso de la demanda interna y menos en las exportaciones.

En España, el mejor desempeño de las exportaciones del sector puede mitigar el problema, como lo ha hecho en los últimos años, pero no puede compensar la precariedad de la demanda doméstica.

En este estudio sobre las industrias de equipos y componentes de automoción se centrará el análisis en las clases 29.20 (Fabricación de carrocerías para vehículos de motor; fabricación de remolques y semirremolques), 29.31 (Fabricación de equipos eléctricos y electrónicos para vehículos de motor) y 29.32 (Fabricación de otros componentes, piezas y accesorios para vehículos de motor) de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-2009). No obstante, resulta imposible analizar la industria de componentes sin tener en cuenta su estrecha dependencia de los fabricantes de vehículos a motor y mantener como referencia los movimientos y principales tendencias que en Europa y en todo el mundo afectan a los fabricantes de vehículos.

## 1.1. El mercado mundial de automoción en los últimos años. Expectativas a corto plazo

La venta mundial de automóviles y vehículos comerciales se situó en 2013 en 85.394.000 unidades y volvió a crecer un 3,9% respecto al año anterior según datos de la *Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles* (OICA). Suman ya cuatro años consecutivos de crecimiento del mercado mundial de vehículos a motor tras la recesión generalizada experimentada en el periodo 2008-2009 debido al primer y fuerte impacto de la crisis global.

La producción mundial de vehículos ha seguido parecidos derroteros, con un total de 87,3 millones de unidades en 2013 y un aumento del 3,7% respecto al año anterior. En 2007 se había logrado un nivel mundial de producción hasta entonces nunca alcanzado de 73,266 millones de unidades. Tras una caída acumulada del 15,7% en los años 2008 y 2009, el gran aumento de 2010 en un 25,9% permitió superar con creces y en un solo año los niveles previos a la crisis. En total, los cuatro años ininterrumpidos de crecimiento de los vehículos a motor producidos entre 2010 y 2013 suponen un aumento del 41,3%: desde los 61.791.868 vehículos producidos en 2009 a los 87.300.115, en 2013.

	<b>Cuadro 1.1.1. Ventas de vehículos, crecimiento anual en porcentaje (%)</b>						<b>Millones de vehículos vendidos</b>
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2013</b>
Mundo	-4,6	-4,0	14,2	4,3	5,2	3,9	85,394
China	6,7	45,5	32,4	2,5	4,3	13,9	21,984
NAFTA	-15,9	-20,8	10,5	9,8	12,4	7,1	18,764
UE-27 y EFTA	-8,6	-3,7	-3,5	-0,1	-8,6	-1,8	14,095
América del Sur	8,4	0,0	17,7	8,5	3,4	1,5	6,239
Japón	-3,2	-6,8	7,7	-16,4	30,1	-0,2	4,578

Fuente: OICA, 2014.

En el conjunto de los países de la UE y la EFTA (Islandia, Noruega y Suiza), en cambio, las ventas llevan seis años seguidos de caída, con un retroceso acumulado entre 2008 y 2013 del 24,9%, desde el máximo nivel de ventas alcanzado en 2007 con 18,774 millones de vehículos y un retroceso muy desigual por países, segmentos y marcas (Recuadro 1.1.1)

Los datos del último trimestre de 2013 y los primeros meses de 2014 muestran cierta recuperación de las ventas en Europa. Así, en la UE se vendieron 3.346.719 automóviles en el primer trimestre de 2014, con un incremento del 8,4% respecto al mismo periodo de 2013 (*European Automobile Manufacturers Association, ACEA*). Recuperación que según la mayoría de los analistas continuará a lo largo de 2014, situando las estimaciones de crecimiento de las ventas para todo el año en cifras todavía muy bajas de alrededor del 2%.

En España, tras un hundimiento del 59,6% en el periodo 2006-2012 y siete años ininterrumpidos de caída, las ventas han experimentado en 2013 un avance del 4% anual. La Asociación Nacional de Importadores de Automóviles, Camiones, Autobuses y Motocicletas (Aniacam) muestra como se ha repartido el crecimiento en el primer

trimestre de 2014: se vendieron 202.289 turismos (incremento del 11,8%), 24.704 vehículos comerciales (incremento del 39,3%), 3.775 vehículos industriales (incremento del 41,4%) y 315 vehículos de pasajeros (con un retroceso del 16%)

En los países emergentes, las ventas de automóviles y vehículos comerciales crecieron a partir de 2010 a pesar de la crisis global. El caso más espectacular que determina en buena parte el curso ascendente seguido por las ventas de vehículos en el mercado mundial es el de China<sup>1</sup>.

#### **Recuadro 1.1.1. Un retroceso de las ventas muy desigual**

En Europa, la caída de las ventas del número de automóviles y vehículos comerciales en un 24,9% durante el periodo 2008-2013 ha sido muy desigual en los grandes países de la UE. Según datos de la OICA, en Alemania el retroceso fue del 6,4% (desde los 3,5 millones vendidos en 2007); en Reino Unido, del 7,2% (desde los 2,8 millones en 2007); en Francia, del 16,3% (desde los 2,6 millones de 2007); en Italia, del 48,9% (desde los 2,8 millones en 2007); y en España, del 57,6% (desde los 1,9 millones en 2007)

De igual modo, el retroceso fue muy diferente según gamas y marcas. La mayor caída en el periodo 2008-2012 corresponde a los vehículos de gama media o *Mid* (28%) y la menor, a los de alta gama o *Premium* (4%); entre medias se encuentran las caídas en las ventas de los vehículos de baja gama o *Entry* (19%) y los de lujo o *Luxury* (14%). Respecto a las marcas, mientras Toyota, Fiat y Opel sufren un recorte de sus ventas en Europa occidental de alrededor del 40% y Renault, Ford, Citroën y Peugeot rondan el 30%, Hyundai y KIA las aumentan en un 30 y 36% respectivamente, Nissan en un 17% y Audi en un 4% (*Roland Berger*, julio 2013)

El crecimiento mundial de las ventas de vehículos explica que la rentabilidad de las grandes empresas proveedoras de equipos, partes y componentes se haya mantenido en niveles altos y estables, una vez superado el declive experimentado en el periodo 2008-2009, a pesar del retroceso del mercado europeo. Así, tras el fuerte retroceso sufrido a causa del hundimiento del consumo y el comercio exterior en el bienio 2008-2009, en años posteriores los beneficios antes de intereses e impuestos (BAII) de un total de 550 proveedores globales de automoción se han recuperado y se mantienen en niveles próximos al 6,5% de los ingresos y al 12,5% del capital empleado (neto patrimonial más financiación ajena a largo plazo); en ambos casos, se sitúan en niveles similares a los alcanzados en los años inmediatamente anteriores al estallido de la crisis (*Roland Berger y Lazard*, septiembre 2013)

Esa rápida recuperación de la rentabilidad se explica en parte por el desplazamiento de actividades económicas de fabricantes de componentes hacia los mercados en los que aumenta la demanda de vehículos, permitiendo así compensar el ajuste de la oferta en Europa; y, en parte, por un incremento moderado del precio de las materias primas al

---

<sup>1</sup> En el mercado chino se vendían en los años 2000 y 2001 menos de un millón de vehículos anuales. En años posteriores, el crecimiento de las ventas ha sido espectacular: dobla ese millón en 2002 (situándose por encima de los mercados indio, ruso o brasileño) y realiza una remontada imparable e ininterrumpida hasta alcanzar los 5,8 millones en 2005 (muy por encima de las ventas conjuntas de 2,1 millones en Argentina y Brasil), 8,8 millones en 2007 (superando las ventas conjuntas de 6,6 millones en Corea y Japón), 13,6 millones en 2009 (superando las ventas conjuntas de 12,9 millones en EEUU, México y Canadá) y se sitúa muy cerca de los 22 millones en 2013 (OICA, *Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles*)

que se suma una creciente incorporación de tecnología a unos vehículos cada vez más seguros, duraderos y eficientes en el consumo de energía.

Tan interesante como esa rápida recuperación de los resultados empresariales, tras los momentos más graves de la crisis financiera global en 2008-2009, es el aumento de las diferencias que se producen en la recuperación de los resultados a partir de 2010 entre las aproximadamente 550 empresas globales del sector de componentes analizadas en el estudio de *Roland Berger y Lazard* de septiembre de 2013. Diferencias que favorecen a las grandes empresas del sector de componentes y a las que fabrican productos innovadores (Recuadro 1.1.2)

### **Recuadro 1.1.2. Evolución de la facturación y la rentabilidad**

El crecimiento anual de las ventas en los años inmediatamente anteriores a la crisis global (2005-2007) en el caso de las empresas fabricantes de componentes que se situaban por encima de la facturación media casi doblaba el de las empresas situadas por debajo de la media (13,5% frente al 7,6%). En años posteriores a la gran recesión de 2008-2009, las diferencias se quintuplicaron (12,9% frente al 2,4%). Y algo parecido ocurrió con la ratio entre el BAII y el capital empleado, que en las mejores empresas doblaba el porcentaje de las peores (16,1% frente al 8,3%) antes de la crisis (2005-2007), mientras en años posteriores (2010-2012) pasó a multiplicarlo por 3,5 (21,2% al 3,5%). Uno de los factores claves que produce esas diferencias en la industria de componentes de automoción es el tamaño de las empresas. Otros, son la localización, la especialización y el tipo de productos que fabrican. Así, las empresas localizadas en Europa, en los países del NAFTA o en los países emergentes de Asia mantienen altos márgenes de beneficios sobre ventas (alrededor del 7% en Europa y el NAFTA y del 9% en los países emergentes de Asia), mientras las empresas japonesas muestran niveles claramente inferiores (alrededor del 5%)

Las empresas globales de menor tamaño (con menos de 1.000 millones de euros de BAII) pierden márgenes de beneficios entre los años 2010 y 2012, pero las más grandes (con más de 10.000 millones de BAII) mantienen altos márgenes de beneficio. Y algo parecido ocurre en función de los niveles de gastos en I+D, grado de innovación o si basan su competitividad en la especialización de procesos de producción de productos (componentes plásticos, partes elaboradas con planchas de metal, componentes acústicos pasivos, piezas moldeadas, etc.) o centran sus actividades en la fabricación de productos innovadores (sistemas de inyección, sistemas de dirección asistida, turbocompresores, etc.) que implican mayores barreras de entrada gracias a la propiedad intelectual y a estructuras competitivas consolidadas en las que unas pocas empresas acaparan una parte sustancial de la cuota de mercado. Curiosamente los fabricantes de chasis, ruedas y partes del motor presentan niveles de rentabilidad más altos y por encima de la media respecto a las que fabrican otros productos de interior y eléctricos, que alcanzan rentabilidades significativamente por debajo de la media y presentan un declive pronunciado en los últimos años (*Roland Berger y Lazard*, septiembre 2013)

Al tiempo que caían las ventas de vehículos en Europa occidental, retrocedía también y con mayor intensidad la producción en los países de la UE-15, desde un máximo de 16,2 millones en 2007 a 11,8 millones en 2009. En 2010 y 2011 se recupera parte de la producción perdida y se alcanzan los 13,7 millones de vehículos. Posteriormente, se produce otro año de fuerte retroceso en 2012<sup>2</sup> hasta los 12,6 millones, seguido del

---

<sup>2</sup> Caída que se concentra en el segmento generalista de gran volumen de ventas (con un retroceso de 4 millones de vehículos, desde los 13,5 millones en 2007 a los 9,4 millones en 2013), pero no afecta a los vehículos de alta gama (2,7 millones en 2007 y 2,6 millones anuales en el periodo 2011-2013). La menor producción de vehículos en Europa occidental conlleva la pérdida de peso de la producción europea en la producción mundial desde los primeros años del nuevo siglo. Así, mientras la producción mundial de

estancamiento de la producción en 2013. La pérdida total en esos seis años es de alrededor del 25%, similar a la de las ventas. Inexorablemente, la caída del mercado de automóviles en Europa occidental implica también la caída de la producción y las ventas de las industrias de componentes.

El que los resultados y la rentabilidad de las grandes empresas fabricantes de componentes europeas hayan podido recuperarse con prontitud y estabilizarse en niveles altos, similares a los de antes del estallido de la crisis global, no es lo mismo ni implica la recuperación de los niveles de empleo y actividad del sector de componentes que se han perdido. Más aún, en lo fundamental es ese ajuste de empleos, costes laborales, capacidad productiva y tejido empresarial el que permite recuperar la rentabilidad de las empresas que sobreviven a la crisis.

La pérdida de peso relativo del conjunto de sector de automoción en Europa parece en buena parte irrecuperable y, así, pese a que las expectativas de crecimiento mundial de la producción en los próximos años son positivas (en torno al 3% de crecimiento medio anual en el periodo 2012-2020), el ajuste en la producción europea de vehículos y, como consecuencia, en las industrias de componentes que suministran equipos y piezas a los ensambladores de vehículos va a continuar en los próximos 3 o 4 años. Y después de esos 3 o 4 años todos los escenarios están abiertos (*PIPAME*, 2010)

Aunque las perspectivas de la industria europea de automoción sigan siendo relativamente positivas en términos de rentabilidad media del conjunto, las posibilidades de expansión cuantitativa y de que pueda recuperar los niveles de producción, empleo o facturación alcanzados en los años inmediatamente anteriores a la crisis se antojan mínimas. La complejidad y los riesgos empresariales que deberá afrontar el sector en los próximos años son muchos y van a seguir aumentando, especialmente en el caso de las pequeñas y medianas empresas excesivamente centradas en los respectivos mercados nacionales y europeo que van a tener que encajar una presión creciente de los grandes grupos del sector para que cumplan nuevas y mayores exigencias en terrenos tales como la mejora tecnológica, los plazos de entrega o el abaratamiento de precios.

En los próximos años, el peso relativo de Europa occidental en el volumen de la producción mundial de vehículos se reduciría en unas décimas hasta suponer el 14% de los 104,5 millones de vehículos que podrían llegar a producirse en 2019 (*Roland Berger y Lazard*, septiembre de 2013), lo que supondría un nivel de producción inferior al de 2007. Por eso resulta tan extraño que el objetivo de la patronal española del sector de fabricantes de automóviles (ANFAC) sea recuperar a corto plazo el nivel de producción de 3 millones de vehículos que se alcanzó antes de la crisis. No tan extraño si se considera que buena parte de ese objetivo depende de conseguir un apoyo incondicional de las Administraciones Públicas y la comprensión de las organizaciones sindicales.

La recuperación de la producción y las ventas que en Europa occidental comienza a notarse en los últimos meses de 2013 difícilmente permitirá que se recuperen los niveles de antes de la crisis ni el peso relativo perdido por Europa en la producción y ventas mundiales del sector. La rápida recuperación mundial de las industrias de automoción a partir de 2010 no está exenta de múltiples riesgos y desafíos. La demanda mundial

---

vehículos crece (alcanza los 56,4 millones de vehículos en el año 2000, 64,2 millones en el año 2005 y 81,5 millones en 2012) el peso relativo de la producción de vehículos en Europa occidental se reduce en esos años desde el 29% en 2000, al 25% en 2005 y al 15% en 2012 (*Roland Berger*, julio 2013)

deberá afrontar el bajo crecimiento de la economía europea y el cambio de modelo de crecimiento de China, que cada vez más se basa en la demanda interna.

En la UE, otros muchos factores invitan a unas previsiones contenidas acerca del curso que seguirá el sector de automoción en los próximos años. En primer lugar, la saturación de un mercado que en el año 2010 reflejaba la existencia de 552 vehículos por cada 1.000 habitantes (587 en la UE-15 y 421 en los 12 Nuevos Estados Miembros); en segundo lugar, un envejecimiento de la población que es más intenso y rápido que en otras regiones desarrolladas; en tercer lugar, la existencia de buenas redes de comunicación y transporte colectivo que, especialmente en las grandes ciudades, disminuye la necesidad y el uso del automóvil privado y contribuye a prolongar su vida útil y reducir la tasa de sustitución; en cuarto lugar, la antigüedad de los automóviles europeos presenta de media menos años de antigüedad que, por ejemplo, en el mercado estadounidense; en quinto lugar, la utilización de la capacidad productiva sigue siendo muy baja en términos históricos; y en sexto lugar, para no alargar en demasía las razones, la paulatina limitación del stock y la oferta de petróleo (y otras materias primas no reproducibles) y el previsible aumento de su precio serán también una importante restricción que comenzará a jugar sus bazas y tener consecuencias en los próximos años.

A esos factores, se suman en España algunos más de no menor envergadura: el mayor nivel de endeudamiento de los hogares y la ineludible necesidad de mantener durante años un largo proceso de desendeudamiento; la importancia de los ajustes ya realizados, tanto en términos de empleos como de salarios reales y, si no cambian las cosas, el mantenimiento de una estrategia conservadora de salida de la crisis basada en la devaluación salarial; tasas más bajas de utilización de la capacidad productiva en el sector industrial que la Encuesta de Coyuntura Industrial de enero de 2014 situaba en el cuarto trimestre de 2013 en el 75,5% y que en las fábricas españolas de vehículos se situaba en 2012, según ANFAC, ligeramente por encima del 65% del nivel logrado en 2004; y los mayores problemas de solvencia que presenta buena parte del sector bancario español que añaden dificultades específicas a la escasez del crédito y las mayores tasas de interés que la fragmentación del mercado financiero europeo están promoviendo.

En tales condiciones, es normal que se estanque la capacidad de producción en Europa, se cierren plantas y, al tiempo, crezcan los procesos de internacionalización y deslocalización de las empresas que por su tamaño, capacidad innovadora y acceso a la financiación puedan hacerlo. Sin una recuperación nítida de la actividad económica, el empleo y los salarios reales las posibilidades de crecimiento del conjunto del sector de automoción seguirán siendo muy escasas. Un mejor desempeño de las exportaciones del sector puede mitigar el problema, como lo ha hecho en los últimos años, pero no puede compensar la debilidad de la demanda interna.

La oferta de los países emergentes, en cambio, va a seguir aumentando, afectando especialmente a los fabricantes que centran sus competencias en los procesos de fabricación, no en productos innovadores, y en la fabricación de vehículos pequeños de bajo precio.

Las fórmulas de regulación más estrictas en materia de seguridad y, especialmente, las encaminadas a reducir las emisiones de CO<sub>2</sub> impulsarán el uso de los coches eléctricos e híbridos en cuyo desarrollo tecnológico se concentran actualmente un tercio de los gastos de I+D del sector. Es difícil prever hoy si la extensión del vehículo eléctrico podrá sustituir en su dimensión actual el parque de vehículos particulares que utilizan energías derivadas del petróleo o si se promoverán regulaciones, incentivos y cambios

obligados en las pautas de consumo que favorezcan el transporte colectivo, el ahorro energético y vehículos más eficientes en el consumo de materiales y energía, tanto para su producción como en su utilización y reciclaje de sus materiales. En todo caso, tanto la restricción medioambiental como la del limitado stock mundial de energías fósiles acabarán imponiendo su lógica y permiten afirmar que la pretensión de volver atrás, hacia los años de despilfarro de materias primas y derivados del petróleo, es inviable.

Según datos de la Asociación Europea de Fabricantes de Automóviles (ACEA), entre 2008 y 2010 se perdieron en las industrias europeas de automoción (ensambladores y proveedores de partes y componentes) 60.000 empleos (pasando de un total de 3,04 millones a 2,98 millones). A partir de 2010 las pérdidas de empleos se aceleran y sólo en los fabricantes de componentes se pierden otros 60.000 empleos (de 810.000 a 750.000). Los recortes de plantillas se reparten de forma muy desigual, mientras en Alemania el número de empleos permanece estable entre 2007 y 2012, en Francia, los fabricantes de automóviles cuantifican la pérdida en 60.000 empleos (de 275.000 a 215.000), en Italia, 27.000 (de 193.000 a 166.000) y en España, según datos del INE, el sector de automoción (división 29 del CNAE) pierde 32.000 empleos (de 166.000 a 134.000). Como se ve, el ajuste en el empleo no tiene en todos los países europeos la misma intensidad.

El mercado de automoción está lejos de recuperar el vigor perdido, seguirán produciéndose nuevos cierres y recortes con el objetivo de incrementar una mayor eficiencia en la utilización de los equipos y garantizar tasas rentables de utilización de la capacidad productiva en todas las industrias del sector de automoción. La sobrecapacidad productiva se cuantifica en Europa occidental en torno a los 7 millones de vehículos ligeros, ya que la capacidad de producción se sitúa en torno a los 19,8 millones de vehículos y la producción efectiva es de unos 12,6 millones de vehículos; en el sector de componentes la sobrecapacidad se sitúa entre un 5 y un 10% de la producción actual.

Ante ese exceso de capacidad instalada en la UE, autoridades, sindicatos y opinión pública intentan impedir o retrasar el cierre de plantas de producción que deberían afectar especialmente a los fabricantes especializados en vehículos de gama media y baja y gran volumen de fabricación que han sufrido las principales pérdidas de producción<sup>3</sup>. No obstante, solo unas pocas empresas han anunciado cierres de plantas: Ford, una planta de producción en Genk (Bélgica) para finales de 2014 y dos plantas de fabricación de componentes en Reino Unido; Opel (GM) otra planta en Bochum (Alemania) que de llevarse a cabo a finales de 2014 se convertiría en el primer cierre de una ensambladora en ese país desde la Segunda Guerra Mundial. Tales anuncios podrían ser interpretados también como una herramienta de negociación para lograr el apoyo de sindicatos y autoridades políticas a medidas menos traumáticas de reducción de costes y plantillas, conversión de empleos a tiempo completo en empleos a tiempo parcial o flexibilización interna por parte de las empresas.

Las tendencias en Europa occidental apuntan que de los 750.000 empleos existentes a principios de 2013 en las industrias de fabricantes de componentes, en torno al 10%,

---

<sup>3</sup> Datos de *Roland Berger* de julio de 2013 señalan en primer lugar a la Fiat, con una capacidad no utilizada de 0,9 millones de vehículos o un 67% del total, Opel (0,8 millones o un 51%), Toyota (0,3 millones o el 49%), Renault Nissan (1 millón o el 40%), PSA Peugeot Citroën (0,9 millones o un 38%), Ford (0,6 millones o un 38%), Volkswagen (0,6 millones o el 15%). Y también a los fabricantes de las gamas de mayor calidad (*Premium*), como Daimler (0,3 millones y el 18%) y BMW (0,2 millones y el 13%)

estarían en peligro de perderse en los próximos 3 o 4 años, siendo Alemania la que podría perder más empleos en términos absolutos y España, Francia e Italia, en términos relativos (*Roland Berger*; julio 2013). El ajuste, por tanto, no puede darse por terminado en Europa.

La pérdida de empleos en el sector de componentes afectará especialmente a las actividades de producción (suponen alrededor del 80% del empleo total y podrían recortarse en un 10-13%) y en los empleos relacionados con I+D, ventas y administración (suponen en ambos casos un 10% del total y el recorte se situaría entre el 5 y el 7%). En suma, entre 70.000 a 85.000 empleos vinculados a la industria de componentes corren el riesgo de desaparecer en Europa en los próximos años.

## 1.2. Límites y estructuras de las industrias de partes y componentes de automoción

Buena parte de los estudios que tienen por objeto de análisis los equipos, componentes y accesorios de automoción no coinciden a la hora de definir el perímetro de la realidad que examinan<sup>4</sup>. Resulta obligado, por ello, delimitar con suficiente precisión lo que se va a examinar, tanto respecto a las actividades económicas que se someten a observación como a las que, por diversas razones, quedan fuera del foco de atención.

### **Recuadro 1.2.1. Actividades que son objeto de estudio**

Actividades que se van a examinar (clases 29.20, 29.31 y 29.32 de CNAE-2009) y que integran las industrias de equipos y componentes:

Fabricación de carrocerías para vehículos de motor; fabricación de remolques y semirremolques (29.20):

- fabricación de carrocerías, incluidas las cabinas, para vehículos automóviles,
- equipamiento exterior de todo tipo de vehículos de motor, remolques y semirremolques
- fabricación de remolques y semirremolques: camiones cisterna, de mudanzas, etc.; remolques tipo caravana, etc.,
- fabricación de contenedores para una o más modalidades de transporte.

Fabricación de equipos eléctricos y electrónicos para vehículos de motor (29.31) incluye la fabricación de equipo eléctrico para vehículos de motor, como generadores, alternadores, bujías de encendido, arneses de encendido, sistemas de accionamiento eléctrico de puertas y ventanas, ensamblaje de indicadores adquiridos en paneles de instrumentos, reguladores de voltaje, etc.

Y, finalmente, Fabricación de otros componentes, piezas y accesorios para vehículos de motor (29.32) que agrupa las siguientes actividades:

- fabricación de diversas piezas y accesorios para vehículos de motor: frenos, cajas de cambios, ejes, ruedas, amortiguadores de suspensión, radiadores, silenciadores, tubos de escape, catalizadores, embragues, volantes, columnas de dirección y cajas de dirección,
- fabricación de piezas y accesorios de carrocerías para vehículos de motor: cinturones de seguridad, airbags, puertas y parachoques,
- fabricación de asientos para vehículos de motor.

Este estudio establece un perímetro restringido del sector de componentes restringido y centra el análisis (Recuadro 1.2.1) en las clases 29.20, 29.31 y 29.32 de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-2009), que es la adaptación española de la clasificación NACE-Rev. 2 vigente en el ámbito de la UE.

No obstante, conviene realizar dos advertencias importantes. En primer lugar, gran parte de las menciones al sector de componentes optan por establecer perímetros mucho más

---

<sup>4</sup> Tampoco coinciden los límites del sector que establecen los trabajos del Observatorio Industrial del Sector de Fabricantes de Equipos y Componentes de Automoción. Así, el trabajo publicado en 2010, “Los Efectos de los procesos de reestructuración en el empleo y las condiciones de trabajo”, identifica el sector con el grupo 29.3 de CNAE-2009, mientras el publicado en 2012, “Posición de las Plantas españolas en la cadena de valor de los fabricantes de equipos y componentes de automoción”, ciñe su perímetro a los grupos 29.2 y 29.3 de CNAE-2009.

holgados<sup>5</sup>. Y no digamos si la descripción de los integrantes del sector es realizada por instituciones (patronales, *clusters*, centros universitarios de investigación) que tienen un interés natural en dar relevancia al sector, en cuanto al número de empresas, datos de empleo, inversión, etc. Y en segundo lugar, resulta imposible analizar la industria de componentes sin tener en cuenta su estrecha dependencia respecto al sector de fabricantes de vehículos a motor o su vinculación con los movimientos y principales tendencias que en Europa y en todo el mundo afectan a los fabricantes de vehículos.

El tejido industrial que en la economía española fabrica componentes para las empresas ensambladoras de automóviles fue creciendo en España a la par que éstas y ha estado sometido a los mismos avatares que han marcado el curso no siempre ascendente ni lineal de los grandes grupos de fabricación y ensamblaje de vehículos. De hecho, no habría sido posible el desarrollo de una industria de componentes fuerte y competitiva sin el importante efecto tractor sobre la demanda generada por la industria de fabricación de automóviles. Pero desde hace años ya no puede considerarse al sector de componentes como mero satélite de los ensambladores instalados en España, porque una parte mayoritaria y, en general, creciente de la fabricación doméstica de componentes se destina a la exportación, principalmente a la eurozona y al resto de la UE, y al mercado doméstico de recambios<sup>6</sup> (originales y de calidad equivalente) y accesorios diversos. La crisis ha vuelto a poner en cuestión esa mayor autonomía y ha obligado a las empresas a buscar nuevos mercados para compensar los impactos sobre las matriculaciones, los plazos de revisión y mantenimiento de los vehículos y las reparaciones no imprescindibles.

Al igual que en la compra doméstica de automóviles, la mayor parte de los componentes que utilizan los ensambladores instalados en España son importados. La integración y dependencia exterior del conjunto de sectores de las industrias españolas de automoción es una de sus características más relevantes.

En general, los estudios del sector de componentes presentan una clara inclinación a sobrepasar los contornos estrictos de la actividad productiva que desarrolla la industria de fabricación de componentes con objeto de dar cuenta y reflejar el complejo y extenso número de actividades productivas, comerciales y de servicios varios relacionados directa o indirectamente con el sector.

Las industrias de componentes de automoción agrupan a muchas empresas cuya actividad principal está centrada en fabricar y suministrar piezas, componentes y módulos al sector de automoción (esencialmente al grupo 29.1 de Fabricación de

---

<sup>5</sup> Por ejemplo, los “Informes TREND INDUSTRIA” de la consultora DBK que actualizan semestralmente los principales indicadores de actividad y rentabilidad de diferentes sectores, incluyen en el sector de componentes de automoción las clases 22.11 (Fabricación de neumáticos y cámaras de caucho; reconstrucción y recauchutado de neumáticos), 28.15 (Fabricación de cojinetes, engranajes y órganos mecánicos de transmisión), 29.31 y 29.32 de CNAE-2009. En las notas sectoriales del ICEX se incluyen entre los equipos, componentes y accesorios de automoción una serie más amplia de productos: equipos de motor y transmisión, equipos eléctricos y electrónicos, equipos de chasis, carrocerías, neumáticos y llantas, caucho y goma, accesorios, rodamientos, plásticos y químicos, otros equipos de comprobación y verificación, herramientas y útiles... Algunos de esos productos y actividades no se analizan en este estudio por formar parte de otros grupos ajenos a la división 29.

<sup>6</sup> Según publicaba *Expansión* el 14 de noviembre de 2013, el mercado de recambios para el automóvil generó en 2012 una cifra de negocios de 8.200 millones de euros, de los que 5.635 millones (69 % del mercado total) se obtenían en un mercado libre que crece a costa del mercado de recambios original o de marca, que alcanzó los 2.565 millones restantes. Los canales de distribución se concentran en los talleres (68%), mientras que el resto se reparte entre los concesionarios (10%), los autocentros (7,5%), los hipermercados (5,5%), los recambistas (4,5%) y otros (4,5%)

vehículos de motor, remolques y semirremolques), pero también abastece a otros sectores industriales domésticos, clientes foráneos (vía exportaciones) y empresas de carácter comercial que venden diferentes tipos de piezas, partes y componentes directamente al gran público o a talleres homologados e independientes de reparación y mantenimiento de vehículos.

### **Recuadro 1.2.2. Actividades que no se incluyen en el análisis**

Actividades relacionadas con las industrias de fabricación de equipos y componentes, pero no son objeto de análisis en este estudio. Tras el nombre aparece entre paréntesis el código de la clase de CNAE-2009 en la que se integran:

- fabricación de motores eléctricos, excepto motores de arranque (27.11)
- fabricación de dispositivos de iluminación para vehículos de motor (27.40)
- fabricación de pistones, anillos de pistón y carburadores (28.11)
- fabricación de tractores para uso agrícola (28.30)
- fabricación de tractores utilizados en obras de construcción y en la explotación de minas y canteras (28.92)
- fabricación de camiones todoterreno de caja basculante (28.92)
- fabricación de máquinas quitanieves (28.92)
- fabricación de carros de combate y de otros vehículos militares de combate (30.40)
- fabricación de motocicletas (30.91)
- fabricación de bicicletas y de vehículos para personas con discapacidad (30.92)
- mantenimiento, la reparación o la transformación de vehículos de motor (45.20)
- fabricación de viviendas móviles (16.23)
- construcción de remolques y semirremolques especialmente concebidos para usos agrícolas (28.30)
- fabricación de vehículos de tracción animal (30.99)
- fabricación de baterías para vehículos (27.20)
- fabricación de dispositivos de iluminación para vehículos de motor (27.40)
- fabricación de bombas para vehículos de motor y motores (28.13)
- fabricación de neumáticos (véase 22.11)
- fabricación de tubos, correas y otros productos de caucho (22.19)
- fabricación de pistones, anillos de pistón y carburadores (28.11)
- mantenimiento, reparación o transformación de vehículos de motor (45.20)

A las que habría que sumar las actividades de la clase 29.10, Fabricación de vehículos de motor, relacionadas con la fabricación de:

- vehículos de pasajeros,
- vehículos comerciales: furgonetas, camiones, cabezas tractoras (de uso en carretera) para semirremolques, etc.,
- autobuses, trolebuses y autocares,
- motores para vehículos automóviles,
- chasis para vehículos de motor,
- otros vehículos de motor: mototrineos, vehículos para campos de golf, vehículos anfibios; camiones y coches de bomberos, máquinas barredoras de vías públicas, bibliotecas ambulantes, vehículos blindados, etc.; camiones hormigonera; quads, karts y similares, incluidos automóviles de carreras,
- reconstrucción en fábrica de motores para vehículos automóviles.

El sector de fabricación de componentes sufre de forma creciente la competencia de las importaciones, aunque en esas importaciones no son pocos los productos de naturaleza complementaria a los que se fabrican en España. Fenómeno que da cuenta de la

importancia del comercio intraindustrial de componentes y vehículos que realizan los grandes grupos multinacionales instalados en España, entre los que se encuentran algunos fabricantes de componentes de origen y capital españoles que se han internacionalizado<sup>7</sup>.

A la división 29 de CNAE-2009, que integra a fabricantes de automóviles y componentes habría que añadir, si la intención fuera sopesar el impacto y la importancia relativa del conjunto del sector de automoción, actividades íntimamente relacionadas con la automoción que no aparecen integradas en el sector, como el transporte de mercancías y la logística relacionados con el tráfico de productos del sector y las actividades de desarrollo e innovación, cuando no son realizadas directamente por las empresas integradas en el sector de automoción.

En grandes cifras, en los países capitalistas desarrollados que disponen de parques de vehículos muy extensos, si los empleos y actividades económicas directamente relacionadas con la fabricación de vehículos y componentes se igualaran a 100, el total de actividades y empleos directos e indirectos inducidos por el uso de los vehículos y las infraestructuras necesarias se situarían en torno a 400.

Queda así delimitado el perímetro de las industrias de componentes (grupos 29.2 y 29.3 de CNAE 2009) que se van a examinar en este estudio. Y se aprecia, de paso, la importancia industrial y económica de un sector de automoción que, en un sentido productivo amplio (Recuadro 1.2.2), genera impactos medioambientales, económicos, sociales y de política económica de evidente trascendencia.

Y más allá de los límites estrictos de las actividades productivas se encuentran otras muchas actividades dependientes del sector y los correspondientes empleos relacionados con los servicios de venta y distribución de vehículos y componentes, talleres de mantenimiento, control técnico y reparación, actividades de importación, alquiler de corta duración y *renting*, desguace y reciclaje, seguros, peritos, créditos y financiación, venta de carburantes, autoescuelas y permisos, deportes, prensa, edición, transporte por carretera de mercancías y viajeros y servicios anexos, policía, sanidad, enseñanza, administración, infraestructuras de transporte, construcción y mantenimiento de carreteras y un largo etcétera que conforman un complejo entramado de actividades y tejido empresarial que dependen e influyen en la evolución de las industrias de automoción. Actividades de naturaleza muy heterogénea que permiten calibrar la importancia y el peso económico de un sector que, considerado en un sentido amplio, merece el título de industria de industrias o industria estratégica en cualquier plan de reforzamiento y modernización industrial que se intente llevar a cabo.

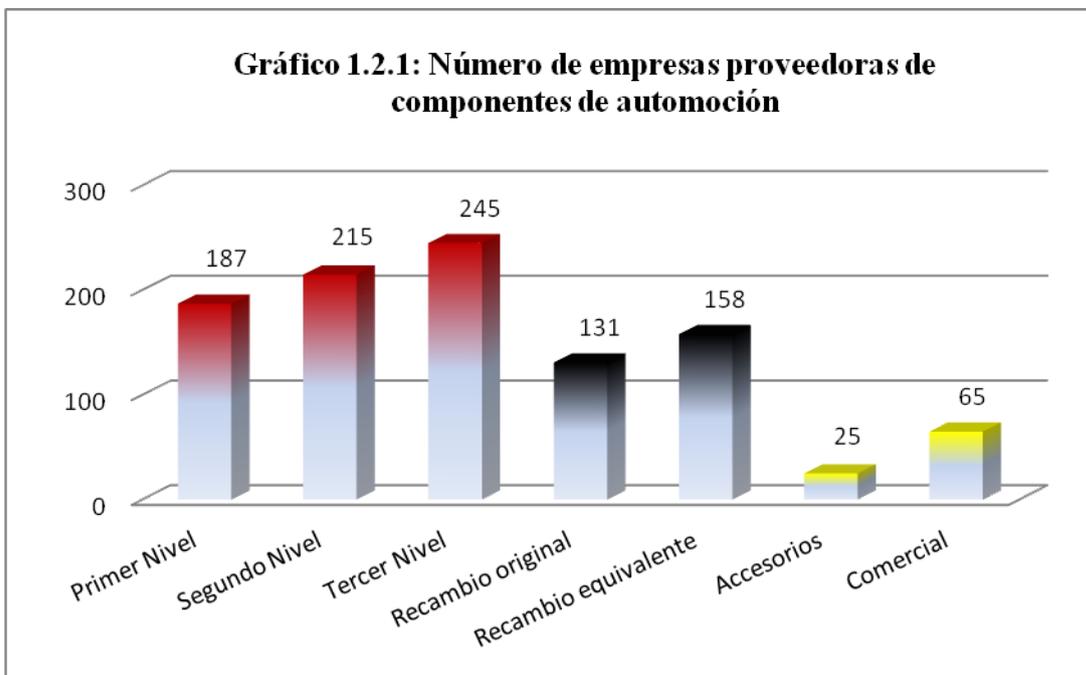
Al analizar la estructura del sector, se suele clasificar a los agentes que lo conforman en dos grandes grupos (Obregón, 2006), en función del mercado al que destinan sus productos los fabricantes de equipos y componentes de automoción: empresas orientadas hacia el mercado de primer equipo y empresas que venden su producción en el mercado de recambios.

---

<sup>7</sup> Proveedores de primer nivel, entre los que cabe mencionar Ficosa Internacional, Grupo Antolín Irausa, CIE Automotive (del que es accionista mayoritario la Corporación Gestamp), la división de automóvil de Mondragón Corporación Corporativa y Gestamp. Grandes empresas que ocupan los primeros puestos por facturación, han desarrollado centros de I+D de alto nivel y son socios tecnológicos, no solo proveedores, de la mayoría de los principales fabricantes mundiales de vehículos instalados en España. También cabría mencionar a Estampaciones Sabadell, con un tamaño y una facturación menores que las mencionadas antes, y a Dalphi Metal, aunque esta última pasó a formar parte en 2005 del grupo estadounidense TRW Automotive.

Las relaciones entre las empresas del sector ofrecen una imagen piramidal, con un pequeño número de grandes empresas (fabricantes de primer nivel o TIER-1) que suministran directamente a los fabricantes de vehículos sistemas, subsistemas y componentes con un alto contenido tecnológico y compran a otros fabricantes de segundo nivel o TIER-2 que también pueden suministrar directamente a los fabricantes de vehículos. La pirámide se va extendiendo hacia la base con otros fabricantes de tercer nivel o TIER-3 que suministran materias primas y productos semielaborados a los fabricantes de los niveles superiores o, menos frecuentemente, a los fabricantes de vehículos. De esta forma, se multiplican las relaciones entre las 1.327 empresas del sector de componentes que existían en 2012 (según la Encuesta Industrial de Empresas, INE), conformando un denso e interrelacionado tejido empresarial que nutre una compleja cadena de fabricación y suministro de los aproximadamente 30.000 componentes que pueden ser utilizados en el ensamblaje de un vehículo (Ibáñez y López, 2006)

El número de proveedores de primer nivel era, según la patronal del sector de componentes, Sernauto, de alrededor de una veintena de grandes grupos empresariales (sobre un total de 729 grupos y alrededor de un millar de empresas) que acaparan más de la mitad de la producción del sector y concentran la mayor parte del empleo y del valor incorporado a la cadena de montaje, aunque los productos de mayor contenido tecnológico (el motor, del grupo 29.1, o la caja de cambios, de la clase 29.32) se fabrican, en general, directamente en los países de origen de las empresas fabricantes de automóviles (Alemania, Francia, Estados Unidos o Japón)



Fuente: Sernauto, 2011 (sobre un total de 1.026 empresas)

Son esos grandes proveedores de primer nivel los que invierten más en investigación y desarrollan los componentes del futuro en estrecha relación con los fabricantes de

automóviles<sup>8</sup>. En la medida que se baja en la pirámide, las empresas pierden tamaño, disminuye el valor añadido de los componentes que suministran y se multiplican los procesos de subcontratación y externalización hacia talleres y empresas de pequeño tamaño que fabrican piezas específicas de subconjuntos y llevan a cabo el pre-montaje de subconjuntos simples (retrovisores, radios, parasoles, elevelunas, etc.)

Dos procesos destacan en las relaciones de producción en el sector de automoción que afectan directamente a los fabricantes de componentes.

En primer lugar la cesión de responsabilidades o externalización (no solo simple subcontratación) de gran parte de los procesos productivos que antes realizaban los fabricantes de automóviles o ensambladores y que se han ido progresivamente trasladando hacia los fabricantes de componentes de primer nivel, cuyas tareas han aumentado y abarcan áreas de fabricación, ensamblaje y desarrollo tecnológico<sup>9</sup>. Por esa vía, se ha llegado a una aportación de los fabricantes de componentes al valor de los vehículos que, en general, supera el 70%.

Y en segundo lugar, el aumento de los intercambios comerciales entre empresas del mismo grupo multinacional especializadas en diferentes productos en un proceso que se solapa y confunde con el comercio intraindustrial. El resultado de estos movimientos es un impulso de la mundialización que se traduce en un incremento de las transacciones comerciales internacionales que también protagonizan las grandes empresas de primer nivel y que, en el caso de los grupos españoles, tienen como destino u origen los países de la UE que concentran la mayor parte de esos intercambios.

Entre los dos principales mercados del sector de componentes (primer equipo y recambios) el papel del segundo es mucho menor, aunque experimentó un fuerte crecimiento en los años anteriores al estallido de la crisis. Mientras la facturación del conjunto del sector de los Fabricantes de Equipos y componentes para Automoción era en 2005 de 30.171,3 millones de euros, tan sólo 5.253,1 millones correspondían al mercado de recambios. No obstante, el suministro nacional suponía el 67% del mercado de recambios, mientras el porcentaje de componentes que suministraban los proveedores nacionales a los ensambladores superaba el 50% (Obregón, 2006) en los primeros años del siglo XXI. La crisis y la propia política de abaratamiento de costes de los fabricantes de vehículos ha trastocado por completo esas cifras: los componentes de fabricación nacional en el ensamblaje de vehículos está por debajo del 30%, perdiendo algo más de 20 puntos porcentuales en beneficio de los componentes importados, mientras que en un mercado de recambios que la crisis y las políticas de austeridad han reducido a la mínima expresión, la participación relativa de los de fabricación nacional ha aumentado y se sitúa por encima del 70%.

---

<sup>8</sup> Relaciones de colaboración entre asociaciones y agrupaciones territoriales que conforman una red de 34 Centros Tecnológicos y Clusters de Automoción. La importancia de los *clusters* tiende a fortalecerse, impulsada por fondos europeos que propician la innovación y modernización del sector al tiempo que fomentan la cooperación entre empresas, instituciones públicas y universidades en torno a objetivos y proyectos compartidos. Cualquier plan de fortalecimiento y modernización del sector deberá tener en cuenta necesariamente estos *clusters* e impulsar su perfil orientado a la investigación cooperativa y operativa en detrimento de su vertiente publicitaria y de lobby ante las AAPP.

<sup>9</sup> Las empresas de fabricación de componentes han pasado de suministrar piezas o componentes simples a proveer a los fabricantes de vehículos los distintos módulos (o componentes ya ensamblados) en los que se divide un vehículo. De esta forma, se traslada a los fabricantes de componentes, responsabilidades, competencias, tareas, riesgos en la inversión del desarrollo o la innovación de los productos y costes. Y a su vez, las empresas más grandes y capacitadas entre los fabricantes de componentes modulares repiten el esquema y subcontratan parte de los módulos con otras empresas de menor nivel.

La comparación entre los datos de la Contabilidad Nacional de España (CNE) correspondientes a las Tablas Input-Output de 2007 y 2009 publicadas por el INE<sup>10</sup> muestran las relaciones entre los fabricantes de componentes de automoción y las 75 Ramas de actividad en las que se clasifica a la economía española y permiten comprobar las intensas relaciones entre las empresas de componentes y de éstas con las empresas fabricantes de vehículos. También permite cuantificar el descalabro que ha supuesto la crisis en los años 2008 y 2009 para las industrias de componentes (grupos 29.2 y 29.3 de CNAE-2009, correspondientes en grandes líneas al código 46 de Productos de la CNE, Base 2008)

Uno de los cambios más significativos que se observa es el hundimiento del consumo intermedio de la rama de actividad que incluye la venta (de recambios) y reparación de automóviles que en esos dos años reduce en un 80% su consumo intermedio de recambios, componentes y accesorios de automoción, pasando de los 6.600 millones de 2007 a algo menos de 1.300 millones de euros corrientes a precios básicos en 2009.

<b>Cuadro 1.2.1.: Tabla de Destino a precios básicos de productos de los fabricantes de componentes (en millones de euros corrientes y en %)</b>					
	<b>Total Demanda Intermedia</b>	<b>Demanda Final</b>			<b>Total de empleos</b>
		Gasto en consumo final de los hogares	Formación Bruta de Capital	Exportaciones	
Tabla 2009	16.427,7	293,9	660,6	5.786,3	23.168,5
Tabla 2007	24.372,6	108,1	481,7	9.797,1	34.759,5
<b>Consumos intermedios de las principales Ramas de Actividad que utilizan productos de los fabricantes de componentes</b>					
	<b>Total Demanda Intermedia</b>	<b>Fabricantes de vehículos y componentes</b>	<b>Venta y reparación</b>	<b>Transporte por carretera de mercancías</b>	<b>Resto de Ramas de actividad</b>
Tabla 2009	16.427,7	13.384,3	1.299,1	537,8	1.206,5
Tabla 2007	24.372,6	16.060,8	6.605,7	584,2	1.121,9
Tabla 2009	100	81,5%	7,9%	3,3%	7,3%
Tabla 2007	100	65,9%	27,1%	2,4%	4,6%

Fuente: INE, Contabilidad Nacional de España, 2013.

Otro de los rasgos que puede generar mayor inquietud es el retroceso de las exportaciones en un 40% que se observa en el periodo 2008-2009. Sin embargo, esa caída de las exportaciones que aún no ha superado del todo el sector no implicó un cambio relevante en la importancia relativa del mercado comunitario que siguió

<sup>10</sup> La Tabla de Destino de 2009 fue publicada en junio de 2013 y no es enteramente comparable con la de 2007, ya que la “Contabilidad Nacional de España. Base 2008” introduce cambios metodológicos y nuevas clasificaciones de actividades y productos. Pese a ese inconveniente, la comparación entre los dos años resulta muy ilustrativa del hundimiento sufrido por las industrias de componentes en el periodo 2008-2009.

absorbiendo alrededor del 83% de las exportaciones españolas de componentes de automoción.

El contexto del sector de automoción en los años anteriores al estallido de la crisis era en España y en Europa de ajuste de un sector sobredimensionado que supuso una notable reestructuración del conjunto de la industria de automoción europea que se sustanció en un fuerte impulso de las concentraciones y fusiones de empresas y el traslado de actividades productivas, empleos y empresas hacia los países emergentes con mayor potencial de crecimiento.

Respecto a las importaciones, también se produce un importante retroceso desde los 15.959,1 millones de euros de 2007 a los 10.764,6 millones de euros de 2009, que permite reducir el déficit del sector desde los 6.162 millones de euros a los 4.978,3. Una parte muy notable de hasta el 91,4% del total de las importaciones de componentes en 2007 y del 85,7% en 2009 se emplea como consumo intermedio de los fabricantes del sector de automoción.

En 2009, el total de la producción interior del sector de componentes (12.403,9 millones de euros a precios básicos) y el total importado (10.764,6 millones de euros) suman una oferta total a precios básicos de 23.168,5 millones de euros, que tras añadirles los márgenes comerciales, los márgenes de transporte y los impuestos netos sobre los productos alcanza los 26.784,2 millones de euros a precios de adquisición<sup>11</sup>.

Para finalizar con esta descripción de la estructura del sector y las relaciones entre las empresas de componentes, los fabricantes de vehículos, otras ramas de actividad de la economía española y los mercados exteriores, merece la pena comentar un par de características de las industrias de componentes que tienen gran relevancia e importantes implicaciones productivas y territoriales: la gran cantidad de pequeñas empresas y su dispersión por el conjunto del territorio.

En 2012, la Encuesta Industrial de Empresas del INE constataba la existencia de 1.327 empresas de las industrias de componentes, tras haber sufrido una importante reducción del 21,9% desde 2008 (pérdida inferior a la del 28,2% sufrida por el sector de fabricantes de automóviles, que quedó reducido a 79 empresas en 2012). Lo más curioso es que las pequeñas empresas de fabricación de componentes con menos de 20 trabajadores (que suponían aproximadamente dos tercios del total) se mostraron más resistentes a desaparecer que las de más de 20 trabajadores (los cierres entre las primeras alcanzaron el 17,6% frente al 29,4% de las de mayor tamaño). Quizás esa mayor resistencia no provenga tanto de una mayor flexibilidad o capacidad de adaptación como de una mayor dificultad para participar en operaciones de fusión y concentración empresarial o en procesos de deslocalización. En todo caso, hay que constatar la existencia de un heterogéneo tejido empresarial relativamente amplio y que mantiene intensas relaciones con empresas más grandes del sector que las someten a una presión muy intensa para que realicen una mejora continua de sus prestaciones y productos.

Otra característica muy importante de esta extensa red de pequeñas y medianas empresas (tan sólo un 4,4% del total de centros de actividad laboral o unidades locales de empresas tenían más de 200 empleados y, entre éstas, apenas un 0,8% más de 500

---

<sup>11</sup> En el mismo año, la producción interior del sector de fabricantes de vehículos a motor (equivalente al grupo 29.1 de CNAE-2009) suponía 29.093,9 millones de euros y el total importado otros 12.850,0 millones que sumaban una oferta total del sector a precios básicos de 41.943,6 millones de euros (que a precios de adquisición alcanzaba los 51.2012,3 millones de euros)

trabajadores) es una notable dispersión territorial que las convierte en un factor que podría tener un notable potencial de actuación a favor de la cohesión y el desarrollo territorial. Así, aunque Cataluña concentra algo más de un tercio del empleo total del sector, varias comunidades autónomas (Observatorio Industrial del Sector de Fabricantes de Equipos y Componentes de Automoción, 2012) alcanzan también cifras significativas del empleo sectorial: 11% en el País Vasco, en torno al 7,5% en Castilla-León, Aragón, Galicia, Navarra o Comunidad Valenciana y porcentajes menores, pero también significativos, en Madrid (4,8%), Andalucía (3,6%), Cantabria (3,6%), La Rioja (1,6%), Castilla-La Mancha (1,3%); y ya con porcentajes inferiores al 1% Murcia, Asturias, Extremadura y Canarias (0,1%)

## 2. Las principales cifras de la industria de componentes en España

En este capítulo se ofrece una radiografía del sector de fabricantes de partes y componentes de automoción que muestra la intensidad de la destrucción productiva ocasionada por la crisis iniciada en la economía española a mediados de 2008.

La crisis global se sumó a las dificultades particulares que desde los años iniciales del nuevo siglo afectaban a la industria europea de automoción. La crisis global se ha concretado en la economía española en dos fases recesivas: la primera, más intensa, comprende la segunda mitad de 2008 y el año 2009; la segunda, algo más prolongada, abarca desde el segundo trimestre de 2011 hasta igual trimestre de 2013 y puede darse por superada tras tres trimestres seguidos de recuperación que, en total, apenas acumulan un crecimiento del PIB del 0,7%. En las dos ocasiones, las recuperaciones posteriores han sido débiles y frágiles.

Las estrechas relaciones y dependencia de las industrias de componentes (grupos 29.2 y 29.3 de CNAE-2009) con los fabricantes de vehículos a motor (grupo 29.1) justifican un primer epígrafe que da cuenta de la evolución cuantitativa del mercado de vehículos en España. En sucesivos apartados se irá detallando la evolución de la industria española de componentes en los últimos años. Para evaluar el alcance del retroceso se utilizarán como referencia permanente los datos del conjunto de la industria manufacturera y de los fabricantes de vehículos a motor.

Los indicadores que serán examinados corresponden a la producción, valor añadido, ventas, el número de ocupados, horas trabajadas, empresas, costes laborales, resultados, tasas de rentabilidad e intercambios exteriores.

## 2.1. El mercado español de vehículos a motor como referencia

La evolución de la fabricación de partes y componentes de automoción en España ha ido de la mano del volumen de vehículos de motor fabricados, aunque esa relación de dependencia hay que situarla en un contexto que permita matizarla y relativizarla.

En 2013 se fabricaron en España, según ANFAC, un total de 2.163.338 vehículos (turismos, todo terrenos e industriales), lo que supone un aumento del 9,3% respecto a 2012, mientras la producción en la UE-27 permanecía estancada en un -0,3%. Y el crecimiento continúa en el primer semestre de 2014, pero todavía no ha permitido compensar más que una pequeña parte del hundimiento del sector experimentado entre 2008 y 2012 y el ligero retroceso experimentado con anterioridad, entre 2005 y 2007 (Cuadro 2.1.1)

<b>Cuadro 2.1.1. Reducción del mercado de vehículos a motor antes y después de 2008</b>			
	<b>2004 (unidades)</b>	<b>% Variación acumulada 2005-2007</b>	<b>% Variación acumulada 2008-2013</b>
Total fabricados	3.010.739	-4,0%	-25,0%
- Turismos	2.402.501	-8,6%	-23,4%
- Todo terrenos e Industriales	608.238	14,0%	-30,1%
	<b>2004 (unidades)</b>	<b>% Variación acumulada 2005-2007</b>	<b>% Variación acumulada 2008-2013</b>
Turismos matriculados	1.653.798	-1,2%	-56,5%
Turismos exportados	1.959.248	-6,1%	-28,0%
Turismos importados	1.210.346	5,5%	-55,0%

Fuente: INE, ANFAC, Minetur y Dirección General de Tráfico Ministerio del Interior, 2014.

Del total de vehículos producidos, casi 9 de cada 10 se destinan a la exportación<sup>12</sup>, ratio que muestra la fuerte intensidad exportadora del sector. Sin embargo, la capacidad de arrastre de las empresas fabricantes de vehículos sobre otras ramas industriales y, específicamente, sobre el sector de componentes está limitada por el alto contenido de inputs importados que son incorporados en el ensamblaje de vehículos, principalmente mediante la importación directa que realizan los propios fabricantes de vehículos, pero también de manera indirecta a través de los componentes suministrados por los fabricantes domésticos que también utilizan porcentajes significativos de inputs importados en sus procesos productivos.

<sup>12</sup> Así ha sucedido en 2012 y 2013 con tasas de exportación de vehículos respecto a vehículos fabricados que se aproximan al 90% (87,4% en 2012 y 86,9% en 2013). Si se toma una referencia temporal más amplia se puede observar que ese ratio de exportaciones sobre producción ha ido paulatinamente aumentando en las últimas dos décadas desde una media del 78,9% en el periodo 1995-1999. No está de más precisar que en todas estas cifras de vehículos a motor no se incluyen las motocicletas, sector que tras experimentar un extraordinario crecimiento (pasó de fabricar alrededor de 15.000 unidades en 1995-1996 a rebasar ampliamente las 100.000 en 2005-2007) sufrió un rápido e intenso retroceso posterior ha situado en poco más de 5.000 las unidades fabricadas en 2013.

Tanto la producción, como la exportación y la demanda interna de vehículos se han reducido drásticamente respecto a los niveles alcanzados antes de la crisis global que impacta a partir de 2008 con mucha fuerza en la industria manufacturera y más específicamente en el sector de automoción.

La crisis ha menguado la producción y la facturación del conjunto de las industrias del sector de automoción, pero ha tenido efectos contradictorios sobre la relación de dependencia que mantienen los proveedores de partes y componentes con los fabricantes de vehículos. Por un lado, ha reforzado esa dependencia al debilitar el mercado doméstico de recambios que se había ampliado con fuerza antes de la crisis debido al intenso ritmo de motorización de la sociedad española<sup>13</sup>. Por otro, ha obligado a las industrias de automoción (fabricantes de vehículos y de componentes) a reforzar su orientación exportadora y buscar nuevos mercados fuera de la UE. Como consecuencia de ambos movimientos, la dependencia del sector de componentes respecto a la demanda de los fabricantes de vehículos y a la evolución de las ventas de vehículos en el mercado doméstico ha perdido una pequeña parte de su intensidad, pero sigue siendo de vital importancia. Por eso resulta tan necesario, para encuadrar y contextualizar la situación y los ajustes realizados por el sector de fabricación de componentes, tener en cuenta la evolución de la industria de fabricación de vehículos en España.



Fuente: INE, 2014

El ajuste en la fabricación y compra de vehículos comienza en el caso español, como en la mayoría de las grandes potencias europeas de fabricación de vehículos, en torno a los primeros años del nuevo siglo; bastante antes, por tanto, de la crisis global de 2008. Sin embargo, ese primer e inacabado ajuste poco tiene que ver en cuanto a su intensidad y naturaleza con el seísmo que sufrió el sector, al igual que el conjunto de la economía

<sup>13</sup> En 1985 había en España 276 vehículos /turismos y vehículos comerciales) por cada 1.000 habitantes, frente a los 380 vehículos que como media existían en la UE-15. Paulatinamente, la densidad de vehículos en España fue creciendo hasta que se situó en el año 2000 muy cerca de la media de la UE y la sobrepasó en 2012: 594 vehículos en España frente a 592 en la UE-15 (*Comité des Constructeurs Français d'Automobiles*, 2013). El parque de turismos se situaba en 2012 en 476 unidades por 10.000 habitantes y es una parte sustancial de ese total de 595 vehículos.

española, en 2008 y 2009 y en la posterior réplica que supone la más prolongada pero menos destructiva segunda fase recesiva que desde mediados de 2011 a mediados de 2013 sufre la economía española.

Para encontrar otros episodios de caídas significativas en la fabricación del número de vehículos habría que remontarse a los años 1981 o 1993. Fases de retroceso en la fabricación de vehículos que, además de ser mucho menos intensas que la actual, se lograron superar con rapidez. Más allá de esos puntuales procesos recesivos, el empleo directo vinculado al sector de automoción muestra una clara y prolongada tendencia decreciente desde los últimos años de la década de los setenta del pasado siglo (Lage, 2005)

Antes del decrecimiento que experimenta el sector en 2001, la fabricación de vehículos a motor en España (turismos más todoterrenos y vehículos comerciales e industriales) había llegado por primera vez a la cifra de los 3 millones en el año 2000, tras haber crecido con fuerza en las décadas anteriores, sin que ni la integración en la UE, los poderosos impulsos que recibirá la mundialización de la economía española o las sucesivas graves crisis financieras globales que se sucedieron desde el desplome de las bolsas en 1987 hasta la crisis del fondo especulativo *Long-Term Capital Management* (LTCM) en 1998 supusieran un obstáculo insalvable a la continua expansión del sector.

Tampoco la implosión en 1989 de las economías de tipo soviético en Europa y su progresiva incorporación a la UE, con el consiguiente aumento de su capacidad de atraer la inversión directa de los grandes grupos multinacionales de automoción y el fortalecimiento de su capacidad de fabricar y exportar vehículos competitivos a los mercados occidentales, fueran impedimento suficiente a la expansión de la industria de automoción española.

La marcha ascendente del sector de automoción comienza a trabarse en España con el cambio de milenio y se intensificará con una crisis global que acabará con medio siglo de crecimiento prácticamente ininterrumpido. Tras haber experimentado un prolongado e intenso periodo de expansión<sup>14</sup> durante la segunda mitad del siglo XX, la tendencia al crecimiento de la industria española de automoción se debilita y cambia de signo en los primeros años del nuevo siglo como consecuencia de, al menos, dos factores. Por un lado, el vertiginoso descenso que se produce desde marzo de 2000 hasta octubre de 2002 en la cotización de las empresas tecnológicas, integradas en la denominada “nueva economía”, y su impacto en la economía real. Por otro lado, se hace evidente ya entonces el exceso de la capacidad productiva del sector instalada en Europa occidental y se aceleran e intensifican movimientos anteriores de globalización y deslocalización de actividades del sector hacia nuevos países emergentes de alto y rápido crecimiento que experimentaban un fuerte impulso industrial y, más en concreto, de sus industrias de automoción.

En el año 2008, el estallido de la crisis global aporta un notable poder destructivo a la crisis específica del sector que estaba erosionando desde hacía varios años las industrias y mercados de automoción en Europa occidental. Al encabalgamiento de ambas crisis, europea la primera y mundial la segunda, se suma en España una tercera crisis

---

<sup>14</sup> Entre 1975 y 1999, las unidades de turismos fabricados en España se triplicaron y los turismos exportados se multiplicaron por 11,6. En un periodo similar (entre 1975 y 1998), las exportaciones del sector de automoción en su conjunto (vehículos, partes y componentes) se multiplicaron por 15,5 y las importaciones por 19,2; mientras las exportaciones e importaciones totales crecían también con fuerza, aunque mucha menor intensidad, ya que se multiplicaron respectivamente por 4,8 y 2,76 (Méndez y Sánchez, 2003)

específica que es consecuencia de una intensa desindustrialización y una inadecuada especialización productiva y comercial que habían sido propiciadas por flujos de crédito muy abundantes y baratos provenientes de las economías excedentarias del norte de Europa que contribuyeron a inflar unas burbujas inmobiliaria y crediticia (con el consiguiente sobreendeudamiento de los agentes económicos privados), cuyo estallido en 2008 afecta con dureza a la economía española y, más aún, a la industria de automoción. El resultado de estos diferentes procesos de crisis supone un retroceso de la actividad económica y comercial que impactará en forma de un notable descalabro del sector de automoción del que todavía no se ha recuperado ni parece que vaya a poder recuperarse completamente en los próximos años.

Tras cinco años seguidos de retroceso, 2013 es el primero en el que vuelve a crecer la fabricación de vehículos en España, ya que tanto la producción de turismos, que aumenta en un 11,7% respecto al año anterior, como la de vehículos industriales, que crece en un 6,4%, experimentan un fuerte crecimiento que pese a su intensidad no permite recuperar más que una parte mínima de las unidades perdidas durante la crisis (Cuadro 2.1.2). Según datos de ANFAC, la recuperación ha continuado en el primer semestre de 2014 a un ritmo similar al conseguido en 2013.

<b>Cuadro 2.1.2. Vehículos producidos y porcentajes de variación respecto al mismo periodo del año anterior</b>				
	<b>2013</b>		<b>Primer trimestre 2014</b>	
	<b>Unidades</b>	<b>% Variación</b>	<b>Unidades</b>	<b>% Variación</b>
Turismos	1.719.700	11,7	446.041	11,0
Todo terrenos	34.968	-40,0	9.888	-9,0
Industriales	408.670	6,4	142.549	38,0
- Comerciales ligeros	192.731	-4,7	57.695	2,5
- Furgones	162.252	20,2	67.545	91,1
- Industriales ligeros	30.003	9,5	11.739	112,3
- Industriales pesados	13.366	19,0	2.226	-48,6
- Tractocamiones	10.318	23,9	3.344	87,0
<b>Total vehículos</b>	<b>2.163.338</b>	<b>9,3</b>	<b>618.478</b>	<b>11,0</b>

Fuente: ANFAC, 2014

Pese a ese crecimiento, las pérdidas acumuladas entre 2008 y 2013 siguen siendo muy importantes: la producción de turismos en 2013 apenas supone un 76,6% de las unidades producidas en 2007 y el hundimiento de los vehículos todo terreno e industriales ha sido aún mayor, ya que las unidades producidas en 2013 apenas llegan al 69,9% de las fabricadas en 2007. En el primer trimestre de 2014 sigue la tónica de crecimiento iniciada en 2013, datos de ANFAC reflejan una producción total de vehículos de motor de 618.478, que supone un incremento respecto al mismo periodo del año 2013 del 11%

La situación mejora a partir de 2013 también por el lado de la demanda, aunque la expansión de las ventas se ve limitada por la presión que supone el enorme número de desempleados y las políticas de devaluación salarial promovidas por las instituciones

europeas y gestionadas por las autoridades españolas. Los resultados de esa presión han sido en parte compensados por las ayudas a la compra del Plan PIVE5, para turismos, y del Plan PIMA Aire, para vehículos comerciales. Aunque la matriculación total de vehículos (tanto turismos como vehículos comerciales e industriales) en 2013 se incrementó en un 4,0% respecto al año anterior y el de los turismos matriculados, en un escaso 3,3% que ayudaba poco a compensar el bajo nivel de vehículos matriculados en 2012 (924.310 unidades) y que apenas llegaba a ser un 39,3% de los matriculados en 2007. Las consecuencias de esa fuerte caída de la matriculación han sido la reducción del número de vehículos por cada 1.000 habitantes y un rápido envejecimiento del parque<sup>15</sup> de vehículos.

La demanda externa, por su parte, crece con relativa fuerza. Las unidades exportadas en 2013 (entre enero y noviembre) aumentaron en un 8,7%, aunque con un desempeño muy diferente de los diferentes tipos de vehículos (Cuadro 2.1.3). El aumento de vehículos exportados en el primer semestre de 2014 también ha superado ligeramente el 8% respecto a igual periodo del año anterior.

<b>Cuadro 2.1.3. Vehículos exportados en 2012 y 2013</b>			
	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>Variación %</b>
Turismos	1.326.817	1.493.731	12,6
Todo terrenos	54.720	34.430	-37,1
Industriales	347.676	351.813	1,2
- Comerciales ligeros	182.562	171.407	-6,1
- Furgones	125.865	133.543	6,1
- Industriales ligeros	26.157	26.680	2,0
- Industriales pesados	6.255	7.760	24,0
- Tractocamiones	6.698	12.423	85,5
<b>Total vehículos exportados</b>	<b>1.729.189</b>	<b>1.879.974</b>	<b>8,7</b>

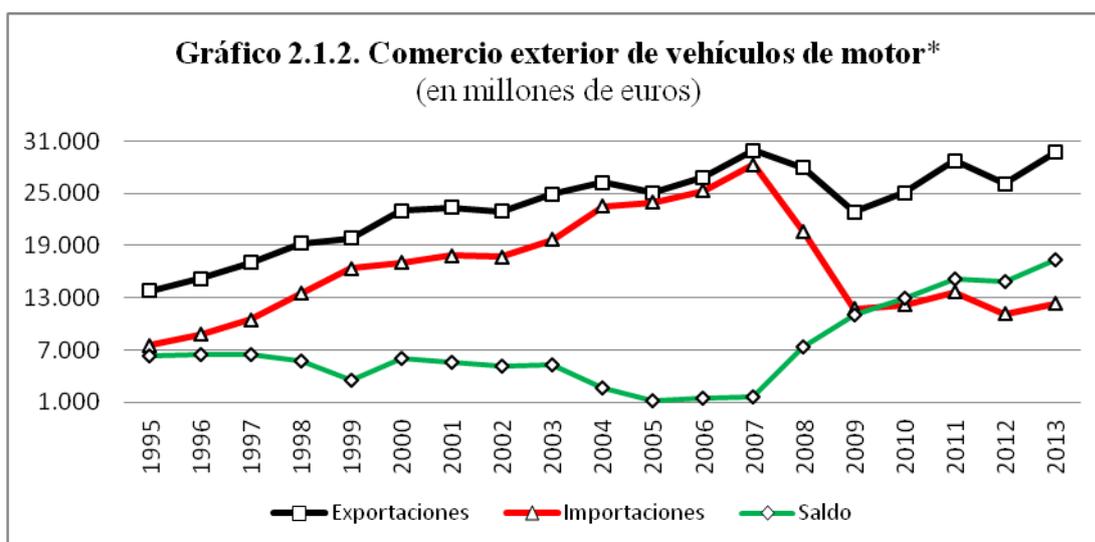
Fuente: ANFAC, 2014.

El repunte de las exportaciones de vehículos fabricados en España que se produce en 2013 lleva las exportaciones hasta los 29.713 millones de euros corrientes, muy cerca de los 29.947 millones de 2007. Pero es el hundimiento de las importaciones de automóviles (que desde 2008 a 2013, ambos incluidos, sufre una caída del 46,5%), antes que el raquíto progreso de las exportaciones (de apenas un 1,7% en igual periodo), el factor determinante que permite sumar durante los últimos seis años un superávit

<sup>15</sup> El retroceso del parque de turismos por cada 1.000 habitantes se sitúa en una media anual del -0,2% en el periodo 2008-2012, cuando entre los años 2000 y 2007 había experimentado un crecimiento medio anual del 1,8% y en años anteriores, durante el periodo 1995-1999, del 4,5%. Algo parecido ha ocurrido respecto al envejecimiento del parque de vehículos. La antigüedad media del parque de camiones, por ejemplo, ha crecido desde los 7 años en 2007 a los 11 años alcanzados en el primer semestre de 2013; y la de los tractocamiones, en un porcentaje algo inferior pero también notable, desde los 6,4 a los 9,4 años de antigüedad media (ANFAC Research Informes, noviembre 2013). Las consecuencias de estos procesos son muy negativos en varios ámbitos: se destruye parte del parque de vehículos por falta de renovación y mantenimiento, la menor utilización de los vehículos limita la sustitución del parque automovilístico, crecen los riesgos de accidentes y la siniestralidad y aumentan el consumo de energías fósiles y la contaminación.

comercial de 78.797 millones de euros que multiplica por 4,5 el excedente acumulado en los seis años anteriores.

El hundimiento de la producción y de las exportaciones de los vehículos industriales fue aún más importante que el de los turismos en los años 2008-2009, los de mayor impacto de la crisis (en 2009 la producción había acumulado un retroceso del 72,3% respecto a 2007 y las exportaciones, un 67,7%). Y la recuperación de los años 2010 y 2011, más débil y frágil. El resultado final es que en 2013 la producción de vehículos industriales<sup>16</sup> se situará en torno al 53% de las 92.793 unidades producidas en 2007 y alrededor del 69% de los 63.144 vehículos industriales exportados en 2007 (ANFAC Research Informes, noviembre 2013)



(\*) Grupo 29.1 de la CNAE-2009

Fuente: Datacomex. Ministerio de Economía y Competitividad, 2014.

Y si la exportación es la que está paliando fundamentalmente el hundimiento de la demanda interna de los vehículos industriales pesados asociado al estallido de la burbuja inmobiliaria y al consiguiente retroceso del sector de la construcción, también las exportaciones han ayudado a suavizar el impacto negativo que el retroceso de la demanda interna ha supuesto para los fabricantes de este tipo de vehículos.

La reducción del mercado doméstico ha impulsado la diversificación en el destino geográfico de las exportaciones, reforzando así la tendencia a la disminución que se manifiesta desde los primeros años del nuevo siglo en el peso relativos de los mercados comunitarios en el total de las exportaciones españolas. Pese a ello, el valor de las exportaciones a los países de la UE suponía en 2013 el 77,1% del total exportado por el sector.

<sup>16</sup> Pese al retroceso de los vehículos industriales propiamente dichos (tractocamiones y camiones ligeros, medios y pesados), España se mantiene como primer productor europeo de vehículos comerciales e industriales pese al hundimiento de las matriculaciones de los camiones rígidos pesados de obra (la previsión para 2013 no llega a las 200 unidades, cuando en 2006 se matricularon 6.141) y al hundimiento de la de los camiones rígidos pesados de carretera (con una previsión para 2013 que supera por muy poco las 1.000 unidades matriculadas, que no llegan a suponer ni un 15% de las 6.843 unidades matriculadas en 2006)

Es ese obligado esfuerzo exportador y de diversificación de los mercados exteriores en los que se venden los vehículos fabricados en España (Argelia y Turquía, por ejemplo, absorben porcentajes superiores al 4% de los vehículos exportados) el que explica, antes que cualquier otro factor, la resistencia a retroceder que muestran las exportaciones del sector y el hecho de que la exportación suponga porcentajes cada vez más grandes de los vehículos fabricados en España<sup>17</sup>, con un efecto muy positivo sobre el superávit del sector.

---

<sup>17</sup> Fenómeno que es compatible con un fuerte incremento del porcentaje que representan los vehículos producidos en España respecto a las matriculaciones, tanto en 2012 como en los primeros meses de 2013 (ANFAC Research Informes, mayo 2013)

## 2.2. Producción, valor añadido bruto y ventas

Los efectos de la crisis actual en la industria española han sido notables. En el caso de la industria de partes y componentes, las consecuencias derivadas de la crisis iniciada en 2008 han sido más severas. En el periodo 2008-2009, el retroceso de la producción, el valor añadido bruto (VAB) a precios corrientes y las ventas de la industria de componentes experimentaron una caída mayor que la del conjunto de la industria manufacturera y los fabricantes de vehículos a motor.

<b>Cuadro 2.2.1: Retroceso del producto, el VAB y las ventas</b> (variación % en el periodo 2008-2009)			
<b>Industria/rama</b>	<b>Producción</b>	<b>VAB</b>	<b>Facturación</b>
Industria Manufacturera	-21,5	-20,6	-18,7
CNAE-29.1	-17,5	-17,5	-18,3
CNAE-29.2	-40,5	-36,5	-39,0
CNAE-29.31	-15,9	-23,5	-20,1
CNAE-29.32	-23,2	-23,6	-12,8

Fuente: MINETUR, 2013.

Tras una débil y precaria recuperación en los años 2010 y 2011, la recesión reaparece en 2012 y vuelven a caer la producción y el valor añadido bruto como consecuencia de la prolongación de unas políticas de austeridad (ajuste presupuestario y devaluación salarial) que no han sido el revulsivo esperado por sus partidarios. No obstante, a partir de la segunda mitad de 2013 se observan ciertos signos de recuperación.

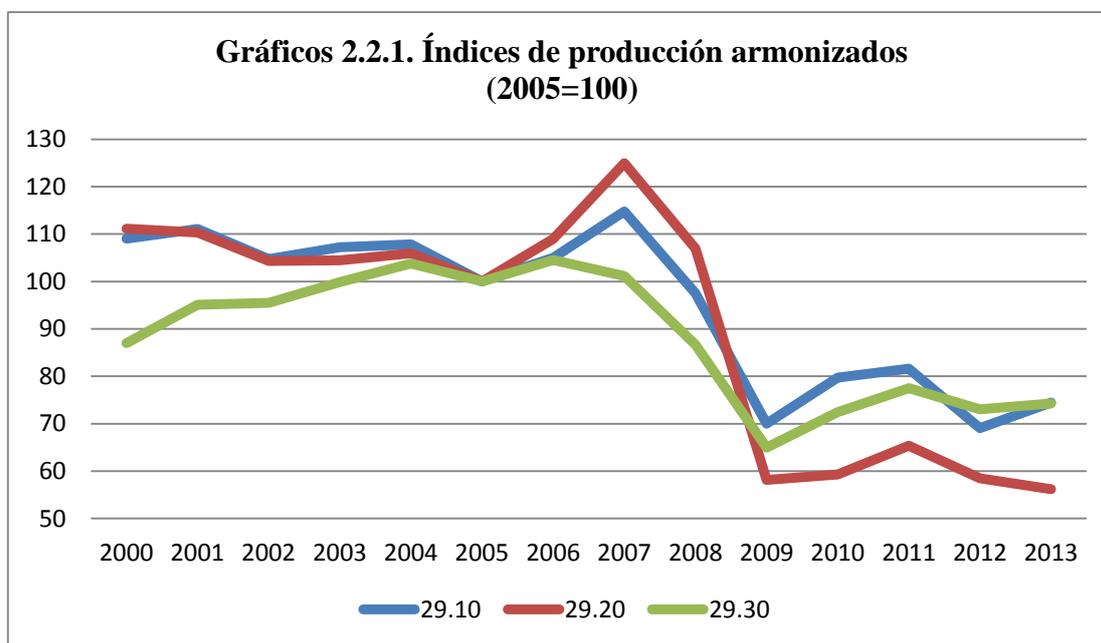
A los problemas estructurales relacionados con un intenso y prolongado retroceso de la industria<sup>18</sup> y una especialización productiva y exportadora inadecuada se sumaron unas severas políticas de austeridad que agravaron la contracción de la demanda interna, el aumento de la tasa de desempleo, la reducción del gasto público y la contención salarial. Sólo la mejora en la balanza comercial ha amortiguado levemente los efectos del descenso de la demanda agregada, lo que evidencia que la lógica de las políticas de ajuste busca mejorar la competitividad a través de la devaluación interna o, lo que es lo mismo, la deflación de costes a través de la contención de los salarios y el descenso de la participación de las rentas del trabajo en el total del producto.

La evolución de la producción, el valor añadido y los ingresos de explotación en el sector de la automoción para el período 2000-2012 permite identificar algunas características de interés.

Por el lado de la producción, el peso relativo del sector de automoción en el total de la industria manufacturera retrocede desde el 14 % en el año 2000 hasta el 12 % en 2012. El mayor retroceso corresponde a los años 2008 y 2009, cuando el porcentaje que

<sup>18</sup> El peso relativo del VAB de la industria manufacturera en el total del VAB del total de actividades (NACE, Rev. 2) a precios corrientes era en el año 1980 del 25,1%; en 1990, del 20,1%; en 2000, del 17,9%; en 2008, del 13,8% y en 2013, del 13,4% (datos de AMECO)

representa el valor de la producción del sector de la automoción en el total de la industria manufacturera desciende al 11,3 % y 11,5 %, respectivamente.



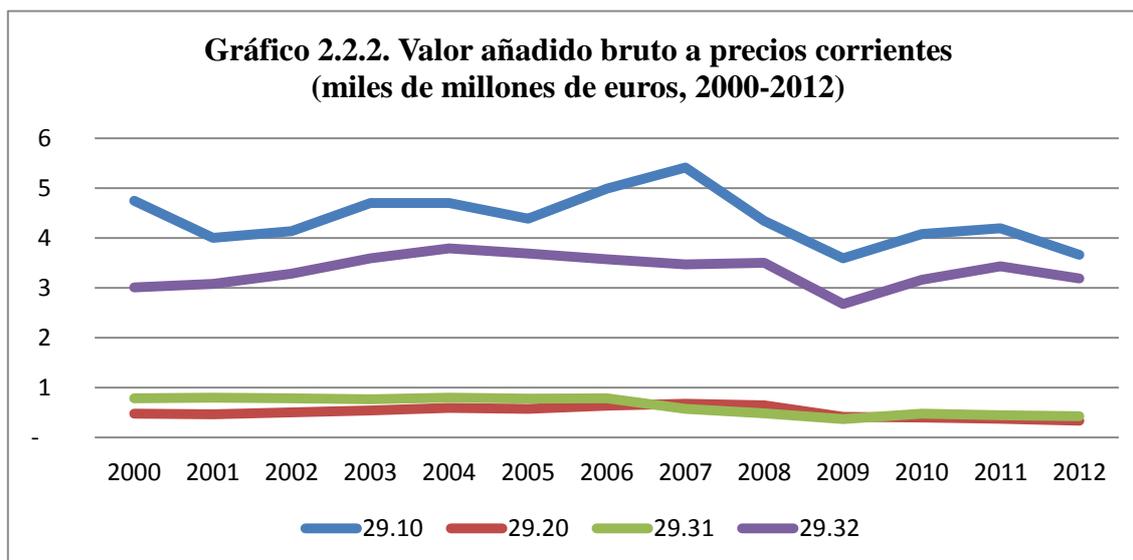
Fuente: INE, 2013.

Un examen más pormenorizado de los índices de producción armonizados de los tres grupos del sector de automoción permite observar que los índices de los grupos 29.1 y 29.2 presentan una tendencia decreciente entre el año 2000 y el 2005, mientras que en el grupo 29.3 la tendencia es ligeramente creciente, aunque también experimenta un ligero retroceso en 2005 (Gráfico 2.2.1)

A partir de 2007, se observan los agudos efectos de la crisis en 2008 y 2009. El índice de producción desciende notablemente en los fabricantes de vehículos a motor (29.1), en un 15% en 2008 y en un 28% en 2009. En tanto que el grupo 29.2 sufre un hundimiento mayor, del 14% en 2008 y el 46% en 2009, mientras en el 29.3 la caída es similar, aunque algo menor, al del grupo 29.1, con retrocesos del 14% en 2008 y el 25% en 2009.

Analizando las tendencias del valor añadido bruto de la industria de la automoción para los mismos periodos, se observa que la participación relativa del VAB del conjunto de la automoción en el total del producto de la industria manufacturera también desciende. Desde el año 2000, el VAB de las industrias de automoción pierden peso en el total de la industria manufacturera, pasando del 9,4 % de 2000 al 8,2 % del año 2013.

En el período 2008-2010, el peso relativo del VAB del sector de automoción cae de manera continuada; por el contrario, en 2011 aumenta, evidenciando que la recuperación de esta industria fue mayor que la del conjunto del sector manufacturero. No obstante, cabe destacar que en ningún grupo o clase se recuperan los niveles alcanzados antes de la crisis. Ahora bien, desagregando la industria de la automoción, la evolución del VAB en los diferentes grupos y clases se perciben también importantes diferencias (Gráfico 2.2.2)



Fuente: MINETUR, 2013.

En cuanto a la cifra de negocio, en el conjunto de la industria de automoción se observan tendencias similares a las vistas en la producción y el VAB. En el período 2000-2007, la cifra de negocios crece en todos los años, salvo en 2001 y 2005. En el período 2008-2013, en cambio, se produce una importante caída inicial, con un retroceso del 11% en 2008 y del 21% en 2009. Las recuperaciones de 2010 y 2011 son precarias y en 2012 vuelven a caer las ventas.

### 2.3. Ocupados, horas trabajadas y número de empresas

Entre los múltiples impactos de la actual crisis, el ajuste del empleo es el de mayor importancia tanto por su cuantía como por sus consecuencias económicas y sociales. En 2008, para el conjunto de la industria manufacturera, se contabilizaban 2.333.821 ocupados (datos Minetur), mientras que en 2012, el total de ocupados descendió a 1.731.987. Esto es, entre 2008 y 2012, se destruyeron un total de 601.834 empleos en la industria manufacturera española.

En el caso de las industrias de automoción, los datos no son más alentadores; para el mismo período, 2008-2012, se destruyeron un total de 29.925 empleos del total de 163.505 existentes en 2008. En términos relativos, la caída del empleo en el sector de la automoción ha sido menor que la del conjunto de la industria manufacturera.

Igualmente, en cuanto al total de horas trabajadas, la industria manufacturera registra un descenso mayor que el del sector de la automoción. Sin embargo, la crisis ha destruido un mayor porcentaje de empresas de automoción que en el conjunto de la industria manufacturera (cuadro 2.3.1)

<b>Cuadro 2.3.1: Ocupados, horas trabajadas y empresas (variación % en el periodo 2008-2012)</b>			
Industria/rama	Ocupados	Horas trabajadas	Número de empresas
Industria Manufacturera	-25,6	-28,6	-18,7
CNAE-29	-18,2	-19,8	-19,3
CNAE-29.1	-13,6	-16,7	-18,2
CNAE-29.2	-37,0	-37,1	-20,2
CNAE-29.31	-18,6	-11,2	-19,3
CNAE-29.32	-18,6	-20,0	-19,3

Fuente: INE y Minetur, 2013.

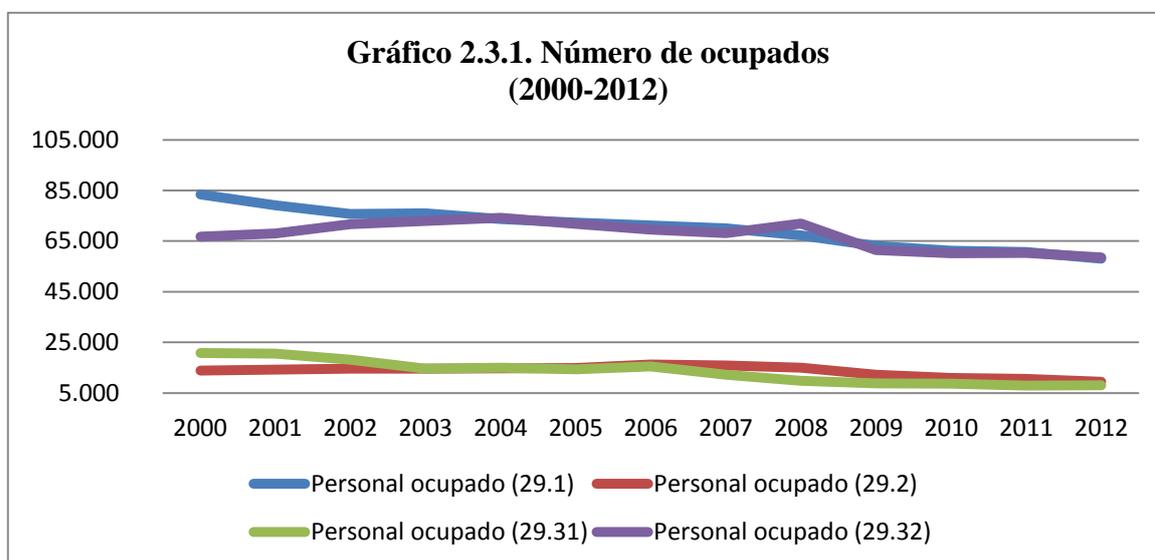
Analizando más pormenorizadamente la industria de la automoción, se percibe una importante diferencia en el grupo 29.2, ya que experimenta los más importantes retrocesos en las tres variables que son objeto de observación.

El grupo de fabricantes de vehículos a motor (29.1) es, por el contrario, el que menos pérdidas de empleos sufre durante la crisis, en parte porque había comenzado a recortar empleos a partir del año 2000. La pérdida más importante corresponde al año 2009, cuando pierde 4.200 empleos.

En el grupo 29.2, tras un periodo de crecimiento del empleo entre 2000 y 2006, en 2007 se caracteriza por el estancamiento y a partir de ese año la tónica que predomina es de fuerte destrucción de empleo; se pierden, en total, 5.429 empleos en este periodo. Baste decir que sólo en 2009 se destruyen 2.637 empleos.

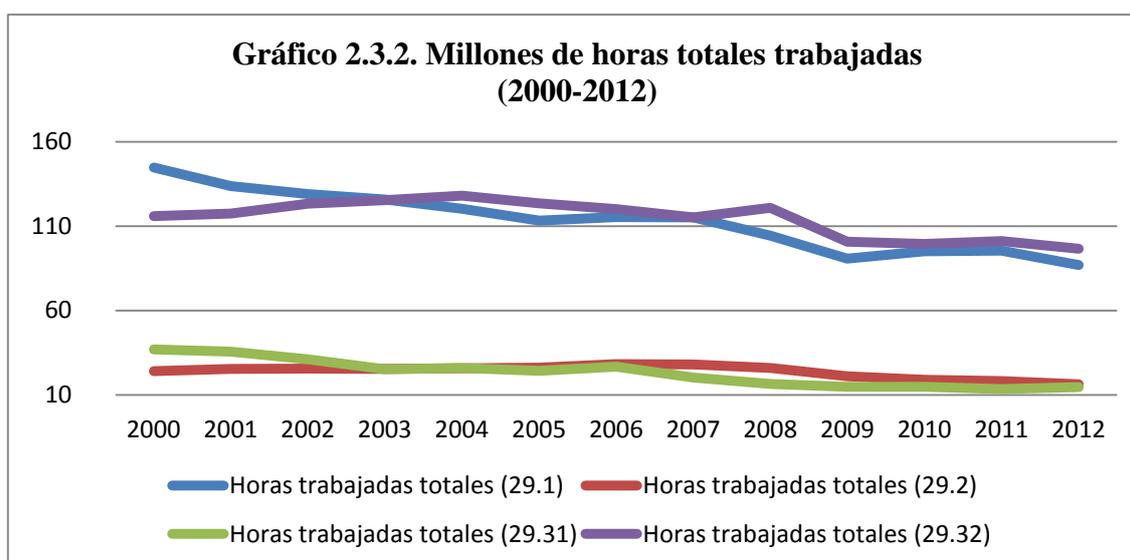
En las clases 29.31 y 29.32, la pérdida de empleos es muy diferente: muy importante, aunque con altibajos, en la clase 29.31 durante los años anteriores al estallido de la crisis, mientras en ese mismo periodo en la clase 29.32 aumentaba levemente el empleo. Cabe mencionar que a partir de 2008 se produce un cambio metodológico (CNAE-2009) que tiene importantes consecuencias en la industria de componentes, ya que se

amplía el grupo 29.3 y se incluyen empresas de equipos eléctricos y electrónicos para vehículos de motor que hasta ese año la antigua clasificación CNAE-93 incluía en otras ramas de actividad distintas a las de automoción.



Fuente: Minetur, 2013.

Respecto a la evolución del número de horas trabajadas, se observa en el grupo 29.1 una fuerte tendencia decreciente que se intensifica a partir de 2008. No obstante, a diferencia de lo que ocurre en el empleo, sí hay una tímida recuperación en los años 2010 y 2011 que se interrumpe de nuevo en 2012. En el grupo 29.2 y en la clase 29.31 se repiten las mismas tendencias que se han observado en la evolución del empleo.



Fuente: Minetur, 2013.

Por su parte, la clase 29.32 presenta una evolución distinta a la del resto de ramas. El número total de horas trabajadas aumenta hasta 2004, para después descender hasta

final del periodo, con la excepción del año 2008 como también ocurrió en la evolución del empleo.

Por último, queda describir la evolución del número de empresas presentes en el sector entre 2008 y 2013. Según datos del INE, en 2008 había 2.355 empresas registradas en el conjunto de la industria de la automoción, de las cuales, 198 se incluían en el grupo 29.1, 999 en el 29.2 y 1.155 en el 29.3. Durante los años de crisis, el número de empresas descendió de forma generalizada en todos los grupos, destacando porcentualmente la caída experimentada en el grupo 29.2 (Gráfico 2.3.2)

<b>Cuadro 2.3.2: Evolución del número de empresas</b>						
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
CNAE-29	2.352	2.287	2.185	2.075	2.005	1.898
CNAE-29.1	198	197	194	192	184	169
CNAE-29.2	999	976	926	881	852	797
CNAE-29.3	1.155	1.144	1.065	1.002	969	932

Fuente: INE, 2014.

## 2.4. Costes laborales, costes laborales unitarios y participación relativa de los asalariados

La evolución en las industrias de automoción de los costes laborales, los costes laborales unitarios nominales y la participación de los asalariados en el valor añadido permite dilucidar la lógica de las políticas de ajuste salarial como respuesta a la crisis actual.

La evolución de estas variables presenta diferencias significativas. Cabe resaltar que a lo largo del periodo 2000-2007, los costes laborales<sup>19</sup>, tanto nominales como reales, crecieron en la mayoría de los grupos y por encima de la productividad real del trabajo, salvo en el grupo de fabricantes de vehículos a motor (29.1)

<b>Cuadro 2.4.1. Variación (%) en el periodo 2000-2007 de costes laborales (W), CLU y participación de los asalariados (W/Y)</b>						
	W nominal (trabajador)	W nominal (hora)	W real (trabajador)	W real (hora)	CLU nominal	W/Y
CNAE 29	25,8	30,5	0,4	4,2	11,9	0,6
CNAE 29.1	20,9	27,3	-3,4	1,7	- 2,6	-11,0
CNAE 29.2	33,3	31,9	6,4	5,3	25,9	8,8
CNAE 29.31	53,4	63,6	22,4	30,7	31,0	22,6
CNAE 29.32	28,4	31,7	2,5	5,2	21,6	13,5

Fuente: Minetur, 2013

Por otra parte, el interés de la descripción radica en observar la evolución de la distribución funcional de la renta o, dicho de otro modo, la pugna distributiva. Esto es, el examen que nos ocupa pretende conocer cómo se distribuyen los aumentos de la productividad y, en consecuencia, se detiene en examinar el curso de los costes laborales unitarios nominales y la participación de los asalariados<sup>20</sup>.

Por tanto, la devaluación interna, como es de esperar, tendrá efectos en el coste laboral, pues si observamos el comportamiento antes y después de la crisis, las trayectorias son bien diferentes. Entre los años 2000 y 2007 se produce un importante aumento de los costes laborales reales y nominales, en especial en la clase 29.31.

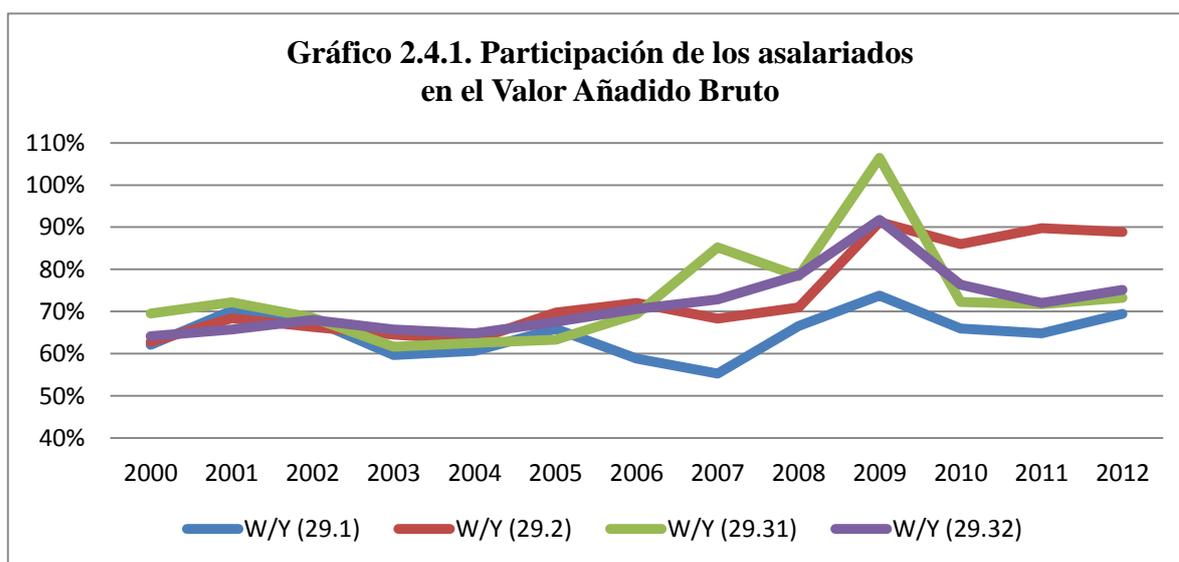
Por el contrario, la participación de los asalariados en los diferentes grupos y clases de la automoción muestra particularidades a destacar durante este período: la participación de los asalariados creció tan sólo un 0,6 %, en tanto que los costes laborales y los CLU lo hicieron a tasas superiores. Más llamativo aún es el caso de los fabricantes de vehículos a motor, pues la participación de los asalariados cayó en un 11%, aun cuando los costes laborales nominales crecieron notablemente en este período.

<sup>19</sup> Los costes laborales han sido calculados como el cociente entre la remuneración del total de trabajadores y el número de trabajadores o las horas trabajadas. Empero, esta forma de medir el coste laboral no recoge las diferencias salariales ni, por tanto, la ampliación del abanico salarial que en cada grupo y empresa está propiciando la crisis.

<sup>20</sup> Los costes laborales unitarios ha sido calculado como el cociente entre el coste laboral nominal y la productividad real. Los costes laborales unitarios reales pueden ser considerados como un indicador de la participación de los asalariados, puesto que se trata de una variable distributiva.

Cabe subrayar que el grupo 29.1 es el más intensivo en capital productivo y, consecuentemente, la productividad del trabajo es mayor que en las industrias de componentes, lo que explica en parte que la participación relativa de los asalariados en el valor añadido bruto sea significativamente inferior que en las industrias de componentes a partir de 2003.

Conviene aclarar que esa menor participación de los asalariados no significa, ni mucho menos, que los costes laborales por trabajador y hora sean menores que en las industrias de componentes. Así, el coste laboral nominal por trabajador en el grupo 29.1 pasó de 35.342 euros anuales en 2000, a 42.745 euros en 2007 (datos Minetur), siendo los más altos del sector de automoción. Y lo mismo ocurre con el coste laboral por hora, que pasó en esos mismos años de 20,4 euros la hora en el año 2000 a 26,0 euros en 2007.



Fuente: Minetur, 2013.

En cuanto al coste laboral real<sup>21</sup> del mismo grupo de fabricantes de vehículos a motor, también es el más alto del sector de automoción; en 2000, el coste laboral real por trabajador era de 28.328 euros anuales, en tanto que en 2007 se reducía hasta los 27.362 euros. El coste laboral real por hora fue en 2000 de 16,3 euros, que en 2007 eran levemente superiores y suponían 16,6 euros. La evolución negativa de los CLU nominales antes del estallido de la crisis global permite señalar que los aumentos de productividad real fueron mayores en este grupo que en el resto del sector. Y de igual modo, que las rentas del capital absorbieron buena parte de la mejora de la productividad.

Al observar la evolución de los mismos indicadores durante el periodo de crisis, 2008-2012, es de esperar que presenten modificaciones derivadas de la moderación salarial que se impone de forma generalizada a partir de 2010. En efecto, en todos los grupos que conforman el sector de automoción, se desaceleran los incrementos de los costes laborales nominales y los reales presentan tasas negativas de crecimiento, con la

<sup>21</sup> Se han calculado los costes laborales reales de cada grupo de automoción (división 29) deflactando sus costes nominales por el IPC. La productividad real de cada grupo se ha obtenido deflactando el valor añadido bruto generado por cada grupo por el índice de precios correspondiente al mismo grupo.

excepción de los costes laborales reales por hora en la clase 29.32, que aumentan un mínimo 1,3% en todo el periodo 2008-2012 (cuadro 2.4.2)

<b>Cuadro 2.4.2. Variación (%) en el periodo 2008-2012 de costes laborales (W), CLU y participación de los asalariados (W/Y)</b>						
	W nominal (trabajador)	W nominal (hora)	W real (trabajador)	W real (hora)	CLU nominal	W/Y
CNAE 29	4,8	6,8	-2,4	-0,5	4,2	0,9
CNAE 29.1	1,9	5,6	-5,0	-1,6	7,2	4,3
CNAE 29.2	4,2	4,1	-2,9	-3,0	30,2	25,3
CNAE 29.31	1,4	-7,1	- 5,5	- 13,4	- 3,6	-6,6
CNAE 29.32	6,8	8,7	-0,5	1,3	- 1,2	-4,5

Fuente: Minetur, 2013

Sin embargo, el efecto de la contención de los costes laborales no afecta por igual al conjunto de la industria de la automoción. Mientras las clases 29.31 y 29.32 reflejan un pequeño descenso de sus CLU nominales, no sucede lo mismo en los grupos 29.1 y 29.2. Dado que los CLU nominales reflejan la relación entre los costes laborales nominales y la productividad real, su retroceso puede indicar tanto aumentos nominales de los costes laborales menores que los incrementos reales de la productividad como un retroceso mayor de los costes laborales que el de la productividad. Así, por ejemplo, el fuerte aumento de los CLU nominales en el grupo 29.2 es el producto de un pequeño aumento de los costes laborales nominales y un fuerte retroceso de la productividad real de alrededor del 20%.

En síntesis, en los dos periodos analizados se pueden destacar cuatro grandes tendencias: primera, a lo largo de todo el periodo 2000-2012, los costes laborales nominales crecen en el sector de la automoción menos que en el conjunto de la industria manufacturera; segunda, la moderación salarial es generalizada en el período 2008-2012, pero es significativamente mayor en el sector de automoción que en el conjunto de la industria manufacturera; tercera, los CLU nominales sólo descienden en el periodo 2008-2012 en las clases 29.31 y 29.32; y cuarta, un incremento superior de los costes laborales no tiene que suponer necesariamente una mayor participación relativa de los asalariados en el producto.

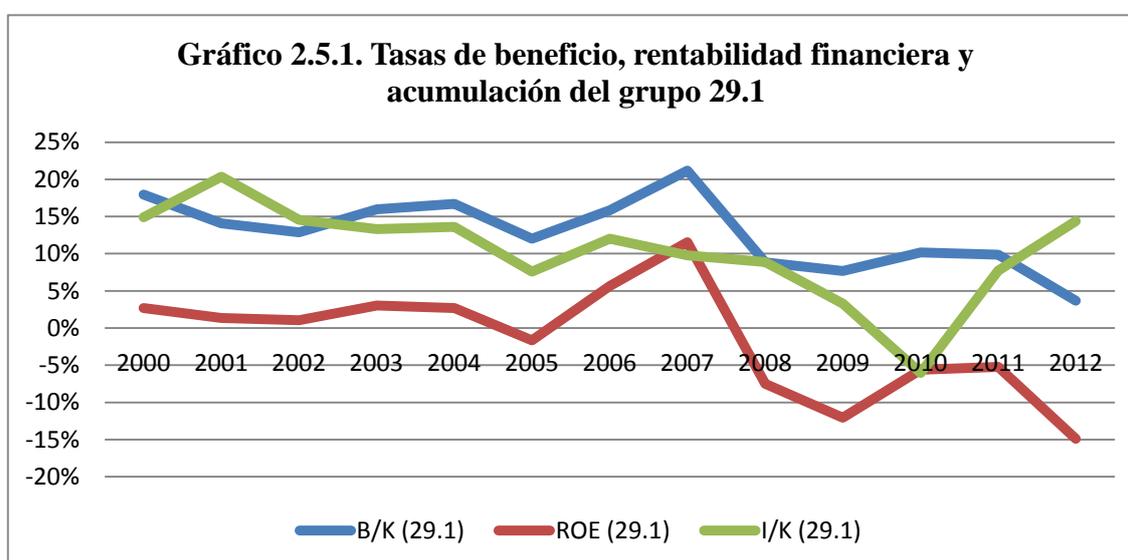
## 2.5. Tasas de rentabilidad y resultados de las empresas

La tasa de beneficio y la rentabilidad financiera son dos de los indicadores más característicos a la hora de observar el comportamiento cíclico de la actividad económica.

La evolución de las tasas de rentabilidad es altamente significativa por cuanto existe una estrecha relación entre inversión y rentabilidad esperada y realizada. Además, se tomará como variable a estudiar la tasa de acumulación, esto es, el cociente entre la inversión y el stock de capital fijo no residencial (Kalecki, 1995; Bhaduri, 1986). Cabe reseñar que la relación entre la tasa de acumulación y la tasa de rentabilidad evidencia la relación lineal entre la inversión productiva, los beneficios y el incremento del stock de capital fijo (Kalecki, 1970). La inversión será tanto mayor cuanto mayor sean los beneficios esperados, mientras que la relación entre inversión y stock de capital fija será negativa siempre y cuando la variación del acervo de capital fijo sea más elevada que el incremento de los beneficios.

En esta ocasión las clases de equipos eléctricos y electrónicos para vehículos a motor (29.31) y de otros componentes, piezas y accesorios (29.32), se estudiarán conjuntamente como grupo 29.3, ya que la base de datos utilizada, Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI) no permite mayor desagregación.

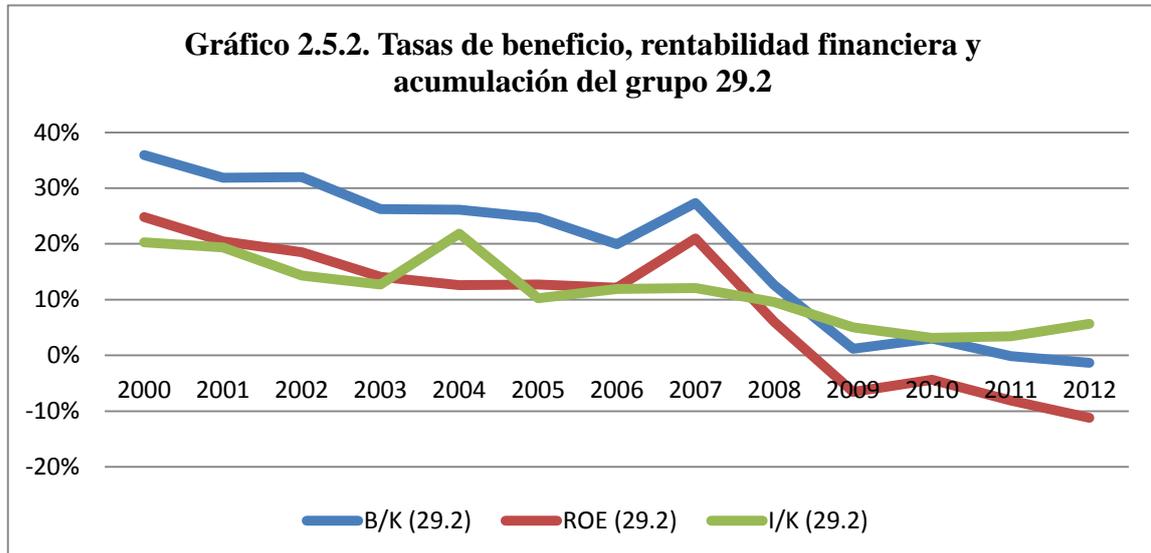
Las tendencias que muestran la tasa de beneficio, la rentabilidad financiera y la tasa de acumulación son en el grupo 29.1 decrecientes, pero con algunas particularidades. La evolución de la tasa de beneficio y la rentabilidad financiera es similar, aunque en el caso de la rentabilidad financiera toma valores negativos a partir de 2008 (Gráfico 2.5.1)



Fuente: SABI, 2013.

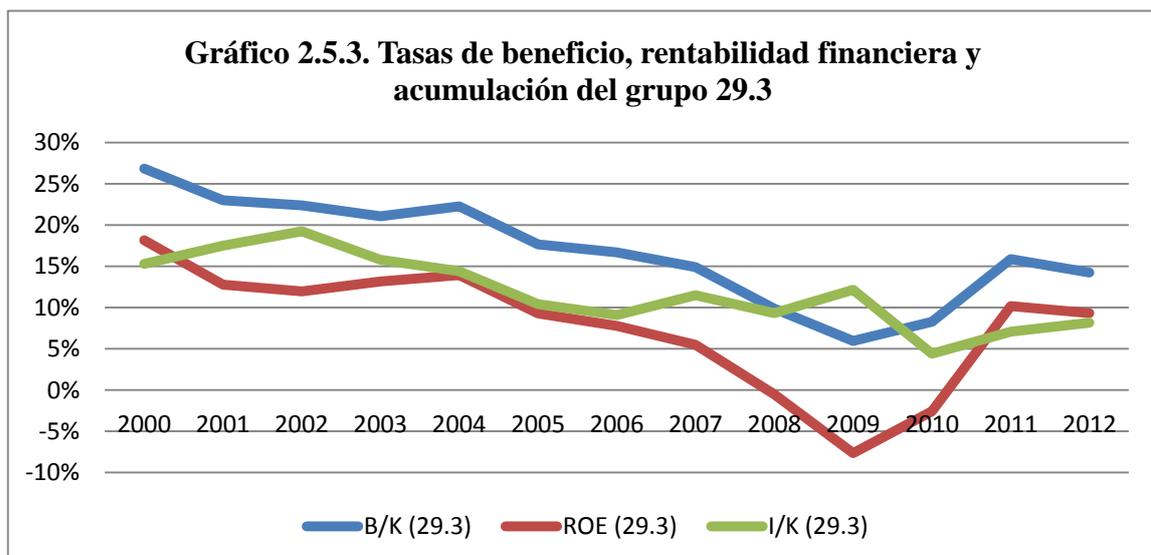
Por el contrario, la tasa de acumulación muestra una evolución particular, si bien a lo largo del período muestra una caída tendencial más clara que se interrumpe de forma abrupta y cambia de sentido a partir de 2011.

En cambio, el grupo 29.2 muestra tendencias menos complejas (Gráfico 2.5.2.). Se identifica una evolución parecida en las tasas de acumulación y rentabilidad, que retroceden de modo claro en el período, sin que en ningún momento recuperen los niveles perdidos; ambos indicadores registran un importante pico ascendente en el año 2007.



Fuente: SABI, 2013.

En cuanto al grupo 29.3 de fabricación de componentes, piezas y accesorios, la tendencia de las tres variables examinadas muestran también una clara tendencia decreciente hasta 2008. A partir de ese año, en cambio, predomina la recuperación de las tasas de beneficio y rentabilidad en los años 2010 y 2011. De hecho, es el único grupo que recupera los niveles de rentabilidad de 2007.



Fuente: SABI, 2013.

Esa recuperación de la tasa de rentabilidad en el grupo 29.3 podría explicarse por el aumento de la participación de los beneficios en el valor añadido bruto y, por tanto, por el ajuste y la moderación de los salarios y, como argumento añadido, por el abaratamiento de los elementos de capital fijo, lo que supondría un descenso de la ratio capital/producto.

Al comparar la evolución de la rentabilidad financiera en los tres grupos se observa poca homogeneidad e importantes fluctuaciones. Ello se debe a que la crisis afecta con desigual intensidad a los resultados de explotación y financieros de cada grupo. Los resultados del grupo 29.2, por ejemplo, se desploman literalmente a partir de 2008 y no se recuperan posteriormente; y en el grupo 29.1 a las pérdidas obtenidas en 2002 y 2005 se suman las que cosecha a partir de 2008. Todavía en 2007, el grupo 29.1 tenía unos holgados beneficios de más de 500 millones de euros; dos años después sufría unas pérdidas cercanas a los 700 millones de euros.

Otro punto a destacar respecto a la evolución de los resultados es el pico de beneficios que se produce en los tres grupos en el año 2007. Posteriormente, una vez iniciada la crisis global, hay un hundimiento generalizado de los resultados en el periodo 2008-2009, con una trayectoria muy dispar e irregular desde entonces en los tres grupos. La situación más favorable es la del grupo 29.3 que recupera en 2011 el nivel de los beneficios alcanzado en 2007.

## 2.6. El comercio exterior

La actual crisis ha afectado con mayor dureza a la producción o al empleo del conjunto del sector de automoción que a su comercio exterior o, más concretamente, que a las exportaciones de productos de automoción, tanto vehículos a motor como componentes. El sector seguía siendo en 2013 el que contaba con un mayor peso exportador, con una participación del 19,8% en el total de las exportaciones manufactureras gracias a los casi 5 puntos que aportaba la industria de componentes. Y en cuanto a las importaciones ocupa el segundo lugar, tras la industria química, con un porcentaje del 14,6%, con la particularidad de que la importación de partes y componentes de automoción es mayor (8 puntos del total de automoción) que la de vehículos a motor.

La crisis no ha modificado la desigual situación de las cuentas exteriores que mostraban antes de 2008 las industrias fabricantes de vehículos respecto a las de componentes<sup>22</sup>. La mejora del saldo comercial de los fabricantes de vehículos es evidente a partir de 2007, pero el déficit exterior de componentes se mantiene en niveles similares, ya que las exportaciones del sector siguen siendo alrededor de dos tercios de las importaciones.

<b>Cuadro 2.6.1. Tasas medias de cobertura de la exportación</b>			
	<b>2000-2007</b>	<b>2008-2010</b>	<b>2011-2013</b>
Industria manufacturera	76,1	82,9	102,6
Automoción	99,1	127,4	142,0
Vehículos	118,8	178,7	227,8
Componentes	67,6	66,7	66,8
	<b>2000-2007</b>	<b>2008-2010</b>	<b>2011-2013</b>
CNAE-2920	58,1	112,3	118,4,7
CNAE-2931	97,1	64,1	69,3
CNAE-2932	66,0	69,7	65,6

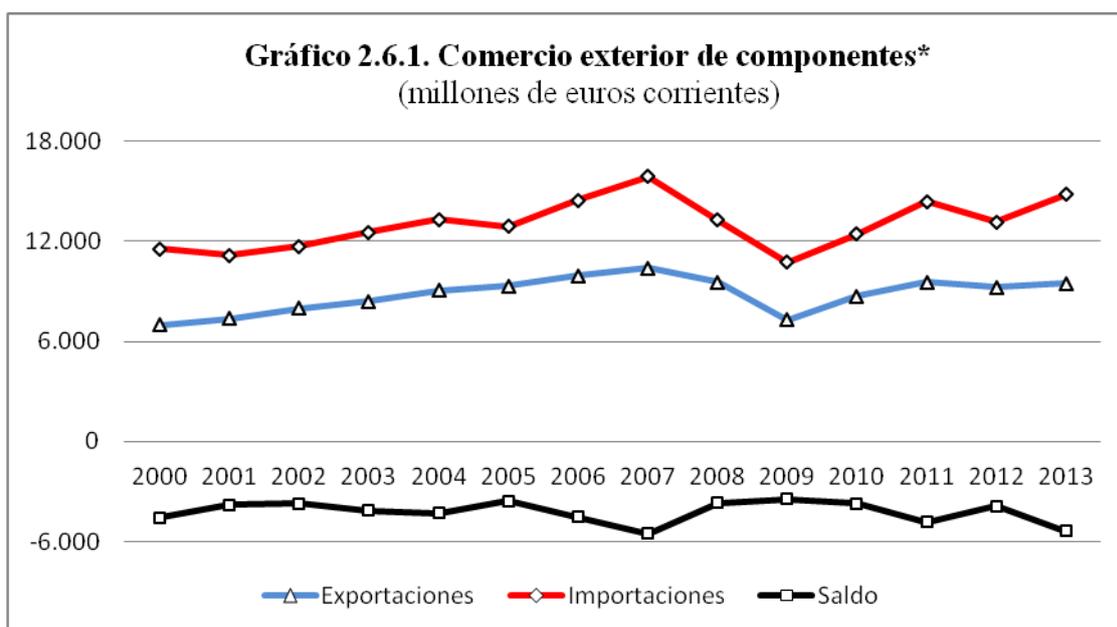
Clases 29.20 (Fabricación de carrocerías para vehículos de motor; fabricación de remolques y semirremolques), 29.31 (Fabricación de equipos eléctricos y electrónicos para vehículos de motor) y 29.32 (Fabricación de otros componentes, piezas y accesorios para vehículos de motor) de la CNAE-2009  
Fuente: Datacomex. Ministerio de Economía y Competitividad, 2014

En los últimos años, la suma de las trayectorias exportadoras de los diferentes grupos de la industria de automoción permite dejar atrás los déficits comerciales que acumuló el sector en los años 2004-2007 y transformarlos en superávits crecientes a partir de 2008.

<sup>22</sup> Los datos de este apartado se siguen refiriendo, mientras no se diga otra cosa, al comercio exterior de las industrias de componentes contempladas en la CNAE-2009 como clases 29.20, 29.31 y 29.32. Resulta conveniente observar que los datos de comercio exterior que también proporciona el Ministerio de Economía y Competitividad (Datacomex) a partir de la clasificación de mercancías que realiza la Secretaría de Estado de Comercio (SEC), según la función económica de los productos objeto de comercio exterior, son significativamente más altos en el sector de componentes del automóvil (epígrafe 62) que los que proporciona al referirse a las clases relacionadas con la industria de componentes de CNAE-2009. Así, las exportaciones en 2013 de las clases 2920, 2931 y 2932 sumaban 9.465,38 millones euros mientras el grupo 62 de la SEC alcanzaba los 11.178,07 millones de euros y la diferencia es aún mayor en las importaciones, entre los 14.805,12 millones de euros de las clases de componentes de la CNAE y los 16.491,36 millones de euros de la clasificación por sectores de la SEC.

En 2013, la tasa de cobertura del sector de automoción era del 144,4%, con una diferencia nítida entre la muy alta tasa de cobertura (241,2%) de la exportación de vehículos y la muy baja (63,9%) de los componentes.

La industria fabricante de vehículos a motor (29.1) consigue durante la crisis (2008-2013) excedentes comerciales crecientes que suman 78.797 millones de euros en esos seis años y multiplican por 4,5 los del sexenio anterior (2002-2007). La industria de componentes, por su parte, mantiene durante todos estos años, antes y después del estallido de la crisis global en 2008, unos déficits similares que rondan los 4.000 millones de euros anuales y que suman 25.670 millones de euros en el sexenio 2002-2007 que se reducen mínimamente hasta los 24.906 millones en el sexenio posterior.



(\*) Clases 29.20 (Fabricación de carrocerías para vehículos de motor; fabricación de remolques y semirremolques), 29.31 (Fabricación de equipos eléctricos y electrónicos para vehículos de motor) y 29.32 (Fabricación de otros componentes, piezas y accesorios para vehículos de motor) de la CNAE-2009  
Fuente: Datacomex. Ministerio de Economía y Competitividad, 2014.

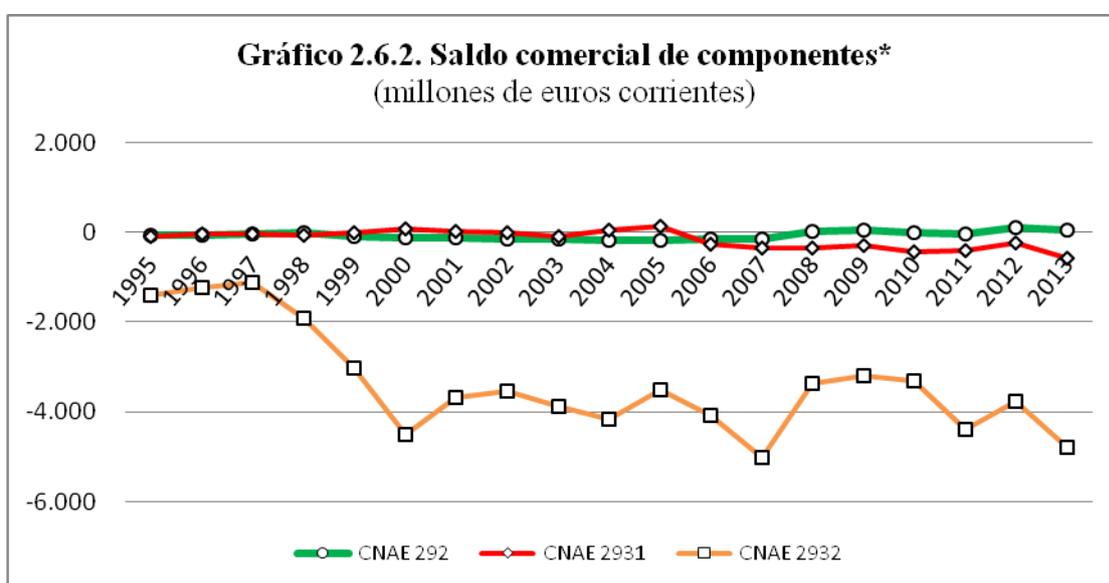
El déficit que muestra la industria de componentes se distribuye de forma muy desigual entre las diferentes clases que la forman. Sólo la clase 29.20 consigue transformar a partir de 2008 los pequeños déficits de antes de la crisis en pequeños superávits, con la excepción del leve déficit que se produce en 2011. Las otras dos clases mantienen sus respectivas trayectorias deficitarias, con una importante diferencia: mientras la clase 29.32 disminuye su déficit (aunque sigue concentrando algo más del 90% del desequilibrado resultado de las cuentas exteriores del sector), la clase 29.31 aumenta su déficit.

Aunque el peso del comercio exterior de los Fabricantes de vehículos de motor es muy superior al de los Fabricantes de componentes, dada la gran diferencia entre las exportaciones que realizan ambas industrias, las distancias han disminuido<sup>23</sup> en los

<sup>23</sup> En los primeros años del nuevo siglo, el peso del comercio exterior de los Fabricantes de vehículos de motor doblaba el de los Fabricantes de componentes. Los años posteriores al estallido de la crisis han supuesto un modesto acercamiento. Las exportaciones de vehículos han seguido triplicando las de los componentes, pero la crisis ha provocado un gran cambio en el peso de las importaciones, ya que las de

últimos años; fundamentalmente porque la debilidad de la demanda interna contrae la importación de vehículos mientras la de componentes tiende a aumentar y a seguir el curso que siguen las exportaciones de vehículos a motor.

Las diferentes clases que componen la industria de componentes tienen un peso muy desigual, tanto en la producción como en el comercio exterior u otras muchas variables como facturación, empleo, etc. La clase 29.32 (Fabricación de otros componentes, piezas y accesorios para vehículos de motor) es la de mayor peso y supone en torno al 90% del comercio exterior del conjunto de las industrias de componentes, mientras las otras dos clases, 29.20 (Fabricación de carrocerías para vehículos de motor; fabricación de remolques y semirremolques) y 29.31 (Fabricación de equipos eléctricos y electrónicos para vehículos de motor) se distribuyen el otro 10% también de forma muy desigual, pues mientras la primera apenas supone el 2% del total, la segunda ronda el 8%.



(\*) Clases 29.20 (Fabricación de carrocerías para vehículos de motor; fabricación de remolques y semirremolques), 29.31 (Fabricación de equipos eléctricos y electrónicos para vehículos de motor) y 29.32 (Fabricación de otros componentes, piezas y accesorios para vehículos de motor) de la CNAE-2009  
Fuente: Datacomex. Ministerio de Economía y Competitividad, 2014.

En 2013 cerca del 75% del valor total de los componentes exportados por España se destinó a los mercados de de la UE, pero el mantenimiento de tan alto porcentaje es compatible con una larga y persistente tendencia decreciente que se ha intensificado con la crisis, ya que la UE ha perdido cerca de 10 puntos de su peso relativo como destino de la exportación española de componentes desde 2008. Las importaciones de componentes provenientes de la UE se mantienen más estables y se sitúan desde hace una década en torno al 90% de las importaciones totales.

En cuanto a los productos que se exportan, el rubro básico de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) que acapara en los últimos años hasta dos tercios de las exportaciones es “Otras partes, piezas y accesorios” (código 784.39), que

---

componentes son a partir de 2010 superiores en términos absolutos que las de los vehículos. Por ejemplo, en 2013 las importaciones de vehículos sumaban 12.318,34 millones de euros mientras que las de componentes han alcanzado los 14.805,12 millones.

también muestra una clara tendencia a disminuir, ya que hasta 2007 suponía tres cuartas partes de las exportaciones del sector. Por último, la crisis ha impuesto un retroceso significativo en el número de empresas exportadoras de componentes de automoción, desde el nivel de alrededor de 3.000 empresas que entre 2002 y 2007 exportaban productos del sector (Recuadro 2.6.1)

Los fabricantes de componentes localizados en la economía española exportan alrededor del 60% de su producción y pese a que el destino de esas ventas exteriores llega a 150 países (ICEX, 2014) existe un alto grado de concentración, tanto en lo que se refiere al destino de las ventas exteriores como a las empresas que realizan la mayor parte de las exportaciones y a los productos que exportan.

### **Recuadro 2.6.1. Concentración de las exportaciones por productos y empresas**

Entre los rubros básicos con más peso en la exportación se encuentran (además de “Otras partes, piezas y accesorios” ya mencionado antes, que es con mucho el de mayor peso) “Frenos y servofrenos y sus partes y piezas” (CUCI-784.33) que supone en torno al 12% del total de exportaciones y ha aumentado su peso relativo en los últimos años y “Otras partes, piezas y accesorios de carrocerías, incluso cabinas” (CUCI-784.32) que, al igual que el anterior, ha aprovechado la crisis para incrementar su peso relativo y supera ya el 9% del total exportado por el sector de componentes.

Respecto a las empresas exportadoras, las que tienen más peso en el total exportado son las grandes empresas del sector, apenas una veintena, que acaparan también más de la mitad de la producción. En 2013 (entre enero y octubre), un total de 2.579 empresas exportaban alguno de los 10 rubros básicos en los que la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) clasifica las ventas exteriores de componentes de automoción, cifra que suponía un 4,2% más que en igual periodo de 2012. El número de empresas exportadoras alcanzó su máximo nivel en 2003 (con algo más de 3.000) y se mantuvo cerca de esa cantidad hasta el año 2006; posteriormente, se inicia una senda decreciente que llega hasta 2011, con el nivel más bajo de 2.519 empresas exportadoras.

Por países, Alemania y Francia siguen siendo los dos principales destinos de las exportaciones del sector, pero la importancia relativa de ambos mercados se ha reducido mucho, ya que de representar el 47,4% del total exportado en 2007, su peso conjunto ha retrocedido hasta un 39,1% en 2013. A continuación se situaban Portugal (10,0%), Reino Unido (8,7%), Bélgica (3,8%) e Italia (3,1%) que en general han mantenido sus porcentajes, al igual que los países del Este integrados en la UE que también conservan su peso relativo como mercados de los componentes exportados por empresas españolas (por este orden, Polonia, República Checa, Rumania, Eslovaquia y Hungría, que suman conjuntamente un 8,9% de las ventas exteriores de la industria española de componentes). Son otros los países que reflejan el importante esfuerzo de diversificación realizado por las empresas españolas del sector; países como Argentina (3,5%), Marruecos (2,9%), México (2,6%), China (2,5%) y Japón (1,8%) que conjuntamente sumaban un 5,5% en 2007 y en 2013 alcanzaban el 13,3% de las exportaciones españolas de componentes.

Aunque no hay cifras disponibles, puede afirmarse que una parte notable de la internacionalización de los intercambios exteriores de componentes se debe también a

las industrias fabricantes de vehículos que importan partes y componentes de otras empresas de su grupo con objeto de abastecer a sus factorías localizadas en España.

Respecto a las importaciones de componentes, los principales mercados de origen siguen siendo Francia (37,9% del total) y Alemania (23,4%), países de donde proviene un porcentaje muy amplio de más del 60% de las importaciones de componentes, aunque con una trayectoria muy diferente, con una clara diferencia entre el predominio al estancamiento que caracteriza a Francia como proveedor y el notable descenso experimentado por Alemania. A gran distancia, seguían a los dos grandes proveedores europeos mencionados, Italia (6,7%), Marruecos (6,0%), Portugal (5,1%), República Checa (2,7%), Polonia (2,6%), Reino Unido (2,4%), Eslovaquia (1,9%), Rumania (1,3%) y Japón (1,3%). Con trayectorias diferenciadas de los países que reducían sustancialmente su cuota en el mercado español (además de Alemania, Italia, Reino Unido o Japón) y los países que la aumentaban (Marruecos, Eslovaquia, Rumania y República Checa)

### 3. Análisis del ajuste realizado por la industria de componentes

Tras observar las principales cifras y tendencias de las industrias de componentes y del conjunto del sector de automoción, en este tercer capítulo se analizarán los factores e interrelaciones que han influido más intensamente en el ajuste del sector y que han actuado como causas y, muy probablemente, seguirán determinando futuros efectos.

En primer lugar se analizará la intensidad del ajuste del empleo.

En segundo lugar, la reducción de los costes laborales y su contribución en la mejora de la competitividad.

En tercer lugar, el retroceso de la inversión productiva.

Y en cuarto y último lugar, el alcance y la sostenibilidad del aumento de las exportaciones y del equilibrio de la balanza por cuenta corriente recientemente conseguido.

### 3.1. El ajuste del empleo

El sector de la automoción, al igual que el conjunto de la industria manufacturera española, ha sufrido importantes transformaciones desde principios del nuevo siglo. Las más notorias se han dado en la reducción del empleo y las horas trabajadas. A priori, la relación entre el empleo, el valor añadido, la producción y los ingresos de explotación no parece tener mayor complicación, por cuanto cabe esperar que el nivel de empleo será tanto menor cuanto menores sean las tasas de crecimiento de la producción y el valor añadido.

No obstante, los datos analizados no confirman tal relación, puesto que el ajuste en el empleo y las horas trabajadas viene produciéndose desde antes del estallido de la crisis global. Desde el año 2000 hasta el año 2007, tanto en el conjunto de la industria manufacturera como en el sector de la automoción, el número de ocupados y las horas trabajadas han acumulado un notable retroceso.

Si en el año 2000, en la industria manufacturera, cada ocupado trabajaba una media de 1.762,9 horas al año, en 2007 había descendido a 1.743,7 y en 2012 a 1.668,4. En el sector de la automoción la reducción era algo más intensa, ya que la evolución del número de horas trabajadas anualmente por cada empleado en esos mismo años era la siguiente: 1.738,6 horas anuales, 1.675,9 y 1.600 horas.

Se trata, por tanto, de un ajuste del empleo que se concreta tanto en las horas trabajadas por empleado como en el número de ocupados; con la excepción de la clase 29.32, donde el número de ocupados aumenta en un mínimo 1,9% en los siete años. Pese al retroceso de empleos y horas trabajadas por ocupado en el período 2000-2007, el valor añadido bruto, la producción y la cifra de negocios siguieron creciendo en el conjunto de la industria manufacturera y en el sector de la automoción; con la excepción de la clase 29.31, donde el espectacular retroceso de la fuerza de trabajo se refleja en una intensa caída del VAB, pero en un pequeño impacto negativo sobre la producción o la cifra de negocios.

**Cuadro 3.1.1. Variación (%) en el período 2000-2007**

	VAB nominal	Producción	Cifra de negocio	Número de ocupados	Horas trabajadas
Industria manufacturera	34,3	45,6	13,2	-2,0	-3,1
CNAE 29	12,4	25,3	18,6	-10,1	-13,3
CNAE29.1	14,0	18,0	10,1	-16,1	-20,3
CNAE 29.2	41,3	57,7	54,4	14,6	15,8
CNAE 29.31	-26,3	-3,7	-1,9	-41,2	-44,9
CNAE 29.32	15,3	48,7	49,0	1,9	-0,6

Fuente: Minetur, 2013

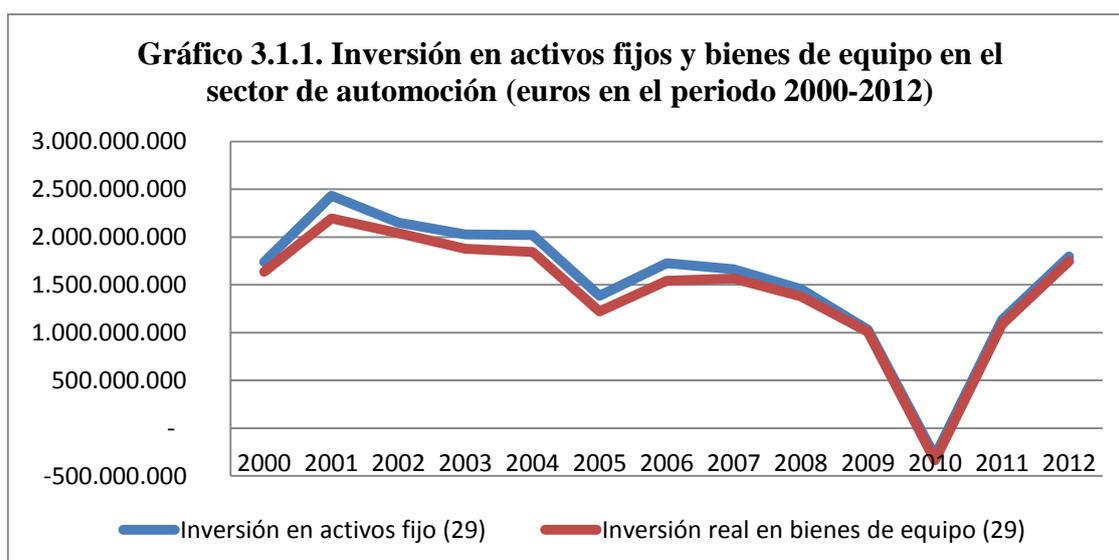
Se podría argüir que el descenso del nivel de empleo en las industrias manufactureras y de automoción responde a importantes incrementos de la productividad del trabajo. Y ese argumento es plausible, aunque sólo en parte. En el período 2000-2007, la productividad aparente del trabajo, esto es, el cociente entre el valor añadido bruto y el número de ocupados, creció en media anual un 4,6% en la industria manufacturera, pero tan solo un 3,2% en el sector de automoción. Crecimiento de la productividad que

también fue impulsado por una pérdida de ocupación que en la industria manufacturera supuso un recorte anual mínimo del -0,3%, pero que en el sector de automoción alcanzó un -1,4% anual. En todos los casos, excepto en el grupo 29.2, la productividad por hora trabajada muestra un mayor crecimiento que la productividad por persona ocupada.

Las menores tasas de crecimiento de la productividad corresponden a la clase 29.32, que es la que tienen mayor peso en la industria de componentes y que apenas alcanzó el 1,8% anual. Curiosamente, la única clase del sector de componentes (CNAE-29.31) que muestra en el periodo 2000-2007 un retroceso muy importante del VAB, tiene una productividad aparente del trabajo igual a la del conjunto del sector de automoción, como consecuencia del retroceso aún mayor que sufre el número de ocupados. El más importante avance de la productividad del trabajo se da en el grupo 29.1, no tanto por el aumento del VAB como por la pérdida significativa de ocupación. Por el contrario los menores aumentos se alcanzan en el grupo 29.2 y, sobre todo, la clase 29.31, que son los únicos en los que aumenta la ocupación.

También aumentaron de forma significativa la producción y los ingresos de explotación, lo que podría sugerir que la inversión realizada en la industria manufacturera y la automoción estaba orientada a sostener una mayor flexibilidad interna del trabajo que permitiera compatibilizar la pérdida de empleos con el aumento de la productividad para atender al ascenso de la demanda. El panorama del sector de automoción es suficientemente contradictorio y diverso como para intentar explicar con una hipótesis común comportamientos tan diferentes como los que se observan entre el grupo 29.1, donde el crecimiento de la cifra de negocios es del 10,1% en los siete años de este periodo, y el grupo 29.2 o la clase 20.32, donde la producción crece en el mismo periodo, respectivamente, el 57,7% y el 48,7%.

El crecimiento de la cifra de negocios es inferior, en general, al avance de la producción. Fenómeno que podría explicar, en parte, el descenso a partir de 2002 de las inversiones brutas (tanto de reposición como de ampliación) en activos fijos y en bienes de equipo de la División 29 de la CNAE-2009, donde se agrupan las empresas del sector de automoción (Gráfico 3.1.1)



Fuente: Minetur, 2013.

Así pues, el descenso de la inversión y el empleo, comenzó antes del estallido de la crisis global, aunque el estallido de ésta en 2008 provocó el hundimiento de ambos indicadores. No es de extrañar, por tanto, que en el período 2008-2012, se registren notables descensos del valor añadido bruto y la producción. La crisis de 2008 afectó a las ventas del sector, que retrocedieron un 16,9 % en el período 2008-2012 (Cuadro 3.1.2)

De este modo, se intensificó un ajuste en el empleo que en la industria manufacturera alcanzó al 25,6% de las plantillas existentes en 2008 y en las actividades de automoción superó el 18,2%. En las grandes empresas ensambladoras de vehículo el retroceso en el número de ocupados fue sensiblemente inferior a esa media del 18%, mientras en el grupo 29.2 los recortes de empleo afectaron al 37% de las personas ocupadas al comenzar la crisis global.

<b>Cuadro 3.1.2. Variación (%) en el período 2008-2012</b>					
	<b>VAB</b>	<b>Producción</b>	<b>Cifra de negocio</b>	<b>Número de ocupados</b>	<b>Horas trabajadas</b>
Industria manufacturera	-25,6	-19,0	-20,1	-25,6	-28,6
CNAE 29	-15,1	-13,8	-16,9	-18,2	-19,8
CNAE29.1	-15,6	-12,3	-16,4	-13,6	-16,7
CNAE 29.2	-47,7	-45,6	-54,5	-37,0	-37,1
CNAE 29.31	-11,5	-1,3	-4,7	-18,6	-11,2
CNAE 29.32	-9,0	-13,5	-14,8	-18,6	-20,0

Fuente: Minetur, 2013.

Si el ajuste del empleo en el periodo 2000-2007 había sido relativamente pequeño, con un retroceso en los siete años del 2,0% en la industria manufacturera y del 10,1% en las industrias de automoción, en los años de la crisis la pérdida de empleos se generaliza y profundiza, aunque las tornas cambian y el sector de automoción pierde menos empleos que el conjunto de la industria manufacturera. Esto se debe al hundimiento de las empresas manufactureras proveedoras de actividades relacionadas con el sector de la construcción: el estallido de la burbuja inmobiliaria supuso la desaparición de muchas de esas empresas y arrasó el tejido manufacturero que le sirvió durante años de soporte.

Los casos más significativos a este respecto son los de los grupos de fabricantes de vehículos a motor (29.1) y de componentes eléctricos y electrónicos (29.31) que ya habían realizado un ajuste muy importante del empleo en el periodo 2000-2007, superior al que realizaron posteriormente, a partir de 2008, durante los años de la crisis global. En cambio, el grupo de fabricantes de carrocerías y remolques (29.2), que había aumentado en una cuantía considerable el número de ocupados hasta 2007, afronta un ajuste de plantillas que afecta al 37,0% de las personas ocupadas.

### 3.2. El ajuste de los costes laborales y sus implicaciones

Los ajustes de los costes laborales en la industria manufacturera y en el sector de la automoción pretenden reducir los costes laborales unitarios reales y recuperar la rentabilidad perdida. Esto es, el descenso de la participación de los asalariados busca mejorar la competitividad e incrementar la participación de los beneficios en el valor añadido bruto. En consecuencia, se trata de un ajuste vía precios o, dicho de otro modo, de una deflación de costes. El objetivo de esta estrategia es reducir los precios de producción para dotar de mayor competitividad a la industria española y facilitar su expansión sin necesidad de sostenerla en una demanda doméstica deprimida porque conviene a esa estrategia de salida de la crisis.

La lógica, pues, de la contención de los costes laborales se halla en el postulado convencional de que los salarios son, fundamentalmente, un coste, mas no así una fuente de demanda. Es decir, en el corto plazo es más plausible reducir los costes de producción, conteniendo los salarios y desligándolos de los incrementos de productividad. Cabe mencionar que los CLU nominales representan la relación entre el coste laboral nominal y la productividad real, esto es, para reducirlos será necesario que los costes laborales suban menos o bajen más que la productividad real del trabajo.

Asimismo, la productividad real será tanto mayor cuanto menor sea el índice de precios de producción del sector. En efecto, se trata de una línea de causalidad circular cuyo punto de gravitación son los costes laborales. Ahora bien, la relación no es tan sencilla como pueda parecer en un principio; los precios de producción no sólo están determinados por los costes laborales unitarios nominales, sino que también dependen de la participación de los beneficios en el valor añadido bruto; luego, si aumenta el excedente de explotación es lógico suponer que también lo harán los precios de producción. Sin embargo, un descenso de los beneficios tendría efectos directos negativos en la tasa de rentabilidad y, consiguientemente, en la inversión productiva.

De este modo, la mejora de la competitividad es crucial, por cuanto las políticas de ajuste presionan a la baja el consumo privado y la demanda agregada. No es de extrañar, pues, que se busque capturar mercados extranjeros, en la medida en que el incremento del excedente bruto de explotación no sería efectivo si no se realiza como beneficio. Claro está que existen otros factores que determinan la competitividad de la industria, mas éstos quedan fuera del alcance de los efectos que produce la devaluación interna; por ejemplo, el valor de los bienes de equipo y de la tecnología que incorporan o el precio de las materias primas e insumos, en su mayoría importados, son fundamentales en la determinación de los precios. La dinámica de las exportaciones depende de la evolución de la demanda y de la competitividad basada en el precio, pero tales variables no determinan por completo su curso, que también se ve afectado por otros factores ajenos al precio, como la calidad, la innovación, el diseño, la imagen de marca, las redes de distribución, etc.

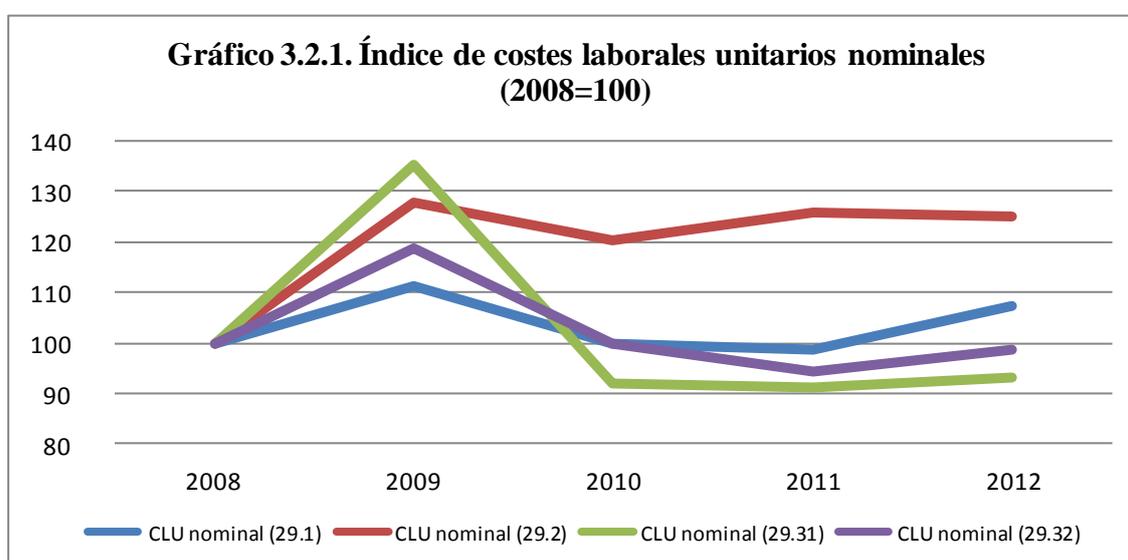
¿Hasta qué punto puede influir la reducción de costes y su traslado a los precios de exportación en la mejora de las ventas exteriores? Aunque resulta de muy difícil estimación cuantificar su impacto, estudios de la Comisión Europea han estimado que la mejora de la competitividad conseguida mediante la reducción de precios explicaría menos del 40% de la mejora de las exportaciones de los países de la eurozona en el periodo 1998-2008.

El proceso de desindustrialización en España ha reforzado los lazos de dependencia entre el crecimiento de la actividad económica y las importaciones, tanto de bienes de

producción como, más en general, de bienes manufactureros que no se producen en España y es necesario comprar fuera. El reforzamiento de esa dependencia debiera haber alertado a las autoridades económicas españolas o, al menos, a que se interrogaran sobre la capacidad de la devaluación interna para superar la crisis, por mucho que sea un factor que permite contrarrestar la caída de la rentabilidad.

Si atendemos a la evolución de los costes laborales unitarios nominales en las cuatro ramas de la automoción española, éstos apenas descienden en el periodo 2008-2012 (Gráfico 3.2.1)

Tomando números índices con base 100 en 2008, sólo en las clases 29.31 y 29.32 los CLU nominales se mantienen a partir de 2010 claramente por debajo del nivel registrado en 2008. En los grupos 29.1 y 29.2, sin embargo, están muy cerca de alcanzar el nivel del 2008.



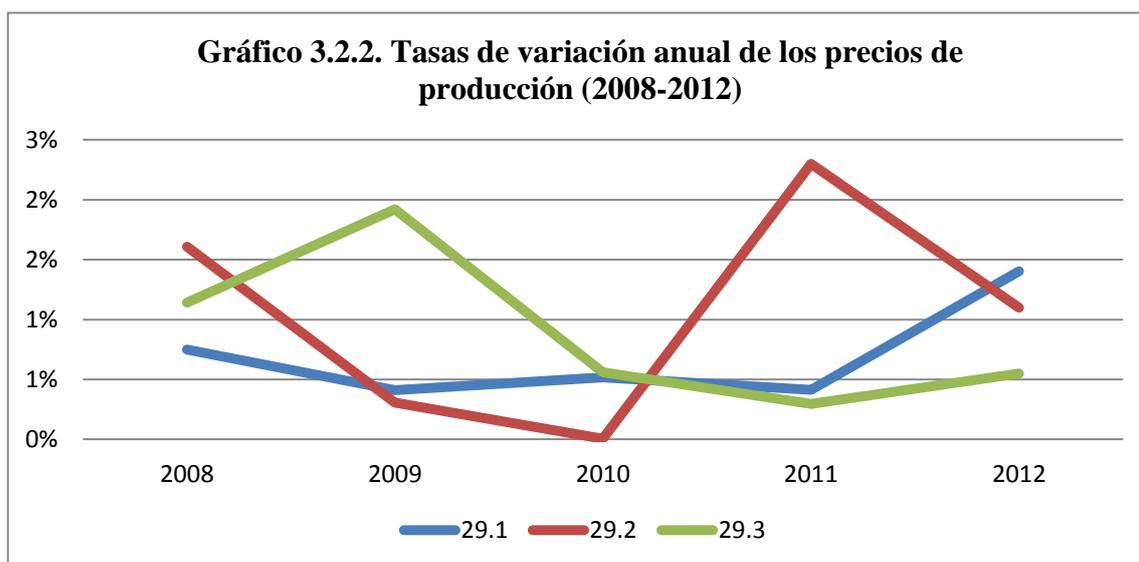
Fuente: Minetur, 2013

Cabe subrayar que los niveles relativos en los costes laborales de las industrias de componentes ni la evolución de los CLU nominales antes o después de 2008 han tenido una incidencia decisiva en los resultados de la balanza comercial, cuyos déficits comerciales se han mantenido a lo largo de todo el periodo. Y lo mismo cabe decir de los fabricantes de vehículos a motor, cuyos superávits comerciales se han acrecentado en los últimos años, sin que los CLU nominales hayan experimentado retrocesos. Dato importante, por cuanto los costes laborales nominales y reales por trabajador y hora trabajada son mayores en la industria de fabricantes de vehículos a motor (29.1), que es la que muestra mejores resultados en sus relaciones comerciales con el exterior, que en las industrias de componentes.

No parece, por tanto, que los costes laborales determinen la competitividad, sino que hay otros factores tanto o más decisivos en su incidencia sobre la competitividad. No en vano, la contención de los costes laborales sí refleja variaciones en la evolución de los precios de producción de cada uno de los grupos de automoción (Gráfico 3.2.2). Así por ejemplo, el grupo 29.3 experimenta en los años 2010 y 2011 una reducción de la tasa de crecimiento de los precios de producción. No es de extrañar, puesto que las

clases 29.31 y 29.32 son los únicos que acreditan un descenso de los CLU nominales en esos años, sin que tal hecho implique una influencia significativa o evidente sobre su balanza comercial.

No obstante, las tasas de variación anual de los precios de producción del sector de la automoción se mantienen en niveles relativamente bajos; hecho que se explica por la contención de los costes laborales, pero también por la variación del excedente bruto de explotación. Esto es, la caída de la producción, el valor añadido bruto y los ingresos de explotación afectan a los beneficios, que a su vez se ven influidos por la reducción de los ritmos de inversión y las bajas expectativas de rentabilidad esperada y realizada (Kalecki, 1970)



Fuente: Minetur, 2013

En consecuencia, el restablecimiento de la tasa de rentabilidad se presenta como un imperativo para la patronal que explica su respaldo a las políticas de ajuste en el sector de la automoción. La reducción de plantillas y horas trabajadas y la contención de los costes laborales, desligándolos del crecimiento de la productiva, consiguen elevar la participación de los beneficios en el valor añadido bruto y alientan la búsqueda de mercados exteriores con los que compensar la disminución de la demanda doméstica ocasionada por esas mismas políticas de ajuste, lo cual se consigue de forma parcial y a costa de una importante destrucción de empleos y tejido productivo.

Empero, la evolución del excedente bruto de explotación no ha mejorado en demasía; es más, las mejoras conseguidas en 2010 y 2011 en el conjunto del sector, no han permitido recuperar el nivel de 2007. Además, en 2012, el excedente bruto de explotación volvió a descender.

En síntesis, la lógica de la devaluación salarial pretende tres objetivos cruciales: primero, recomponer la tasa de rentabilidad para estimular la inversión productiva; segundo, mejorar la competitividad vía reducción de costes y precios para capturar mercados extranjeros; y tercero, aumentar los ingresos de explotación y, como consecuencia, los beneficios. No parece, por los resultados obtenidos, que los recortes salariales efectuados hayan sido eficaces en la consecución de los objetivos que

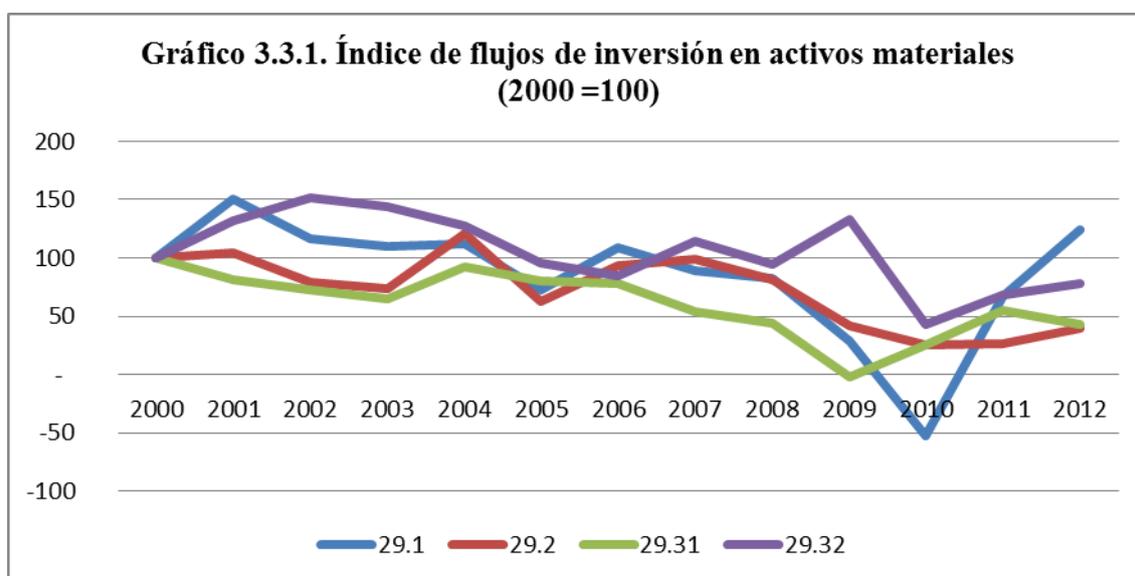
esperaban obtener los diseñadores y promotores de las políticas de austeridad. No parece, tampoco, que vayan a ser mucho más eficaces en el futuro.

### 3.3. El retroceso de la inversión productiva

La inversión productiva suma a los gastos de reposición (consumo de capital fijo) la inversión en elementos de capital fijo no residencial necesarios para la expansión de la producción y, por consiguiente, del incremento de la producción.

La inversión productiva, en cuanto flujo, es altamente sensible a la variación de los beneficios y la rentabilidad del capital fijo. Es decir, las decisiones de inversión están determinadas en buena parte por la rentabilidad esperada; lo que da pistas para desentrañar por qué la inversión productiva se ha deteriorado en el actual período de crisis. Cabe subrayar, sin embargo, que la evolución de la inversión de los diferentes grupos que componen el sector de la automoción presenta sus particularidades, por lo que no se puede hilvanar una causa común en la explicación de ese deterioro.

La evolución del índice de flujos de inversión en activos materiales en los tres grupos del sector, permite observar que a lo largo del período 2000-2012 la inversión retrocedió en los grupos 29.1 y 29.2 y en la clase 29.31, mientras en la clase 29.32 se alternan años de contracción con otros de recuperación (Gráfico 3.3.1)



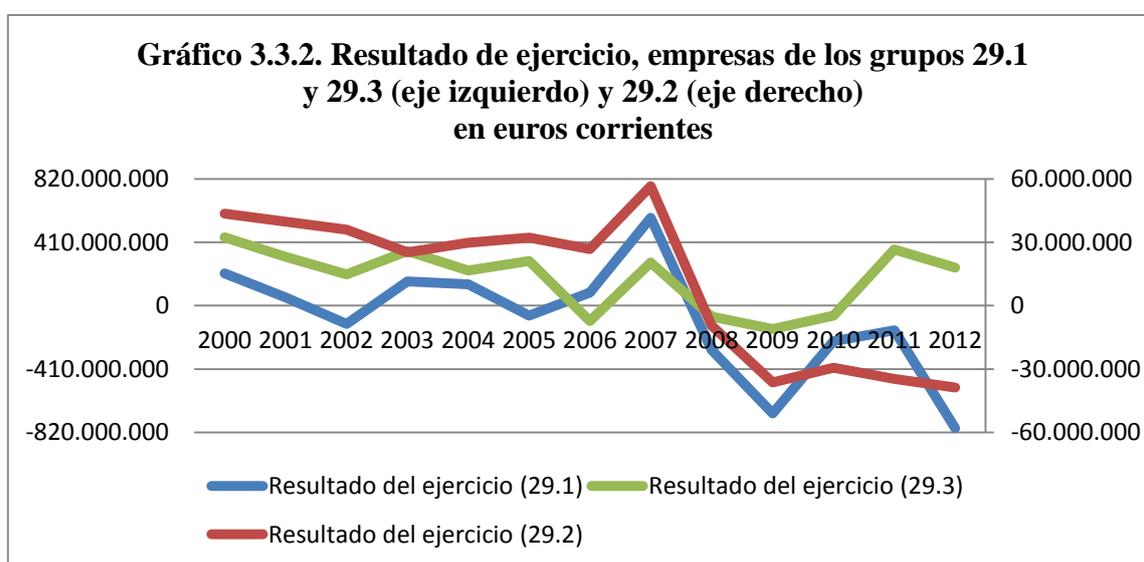
Fuente: Minetur, 2013

No obstante, se evidencia que el flujo de la inversión en activos materiales presentaba una tendencia decreciente antes del estallido de la crisis actual en 2008. Asimismo, debe tenerse en cuenta que la inversión productiva es determinante de los beneficios futuros, puesto que es la inversión de ampliación de bienes de equipo la que permite generar más producción y nuevos ingresos. En consecuencia, los ritmos de la inversión productiva limitan o posibilitan futuros ingresos de explotación; y de igual modo, las expectativas de futuros beneficios son determinantes en el comportamiento de los agentes económicos que deciden las futuras inversiones y condicionan la expansión de la producción y el crecimiento del valor añadido bruto.

Es oportuno señalar que el descenso de los flujos de inversión productiva muestra una fuerte correlación con la tendencia de los beneficios empresariales de las diferentes ramas de la industria de automoción. Desde antes de 2008, los resultados del conjunto de las empresas del sector son decrecientes, llegando a niveles negativos en varios años.

La baja expectativa de beneficios en las ramas de la automoción en los años previos al estallido de la crisis explica, en parte, el paulatino descenso de la inversión. Es decir, la progresiva disminución de la inversión productiva comienza en el sector de automoción varios años antes de la crisis global, lo que a su vez, de tratarse de un fenómeno generalizado en el conjunto de la actividad industrial, contribuiría a explicar el proceso de financiarización de la economía como una respuesta al deterioro del proceso de acumulación y de los beneficios de las empresas productivas.

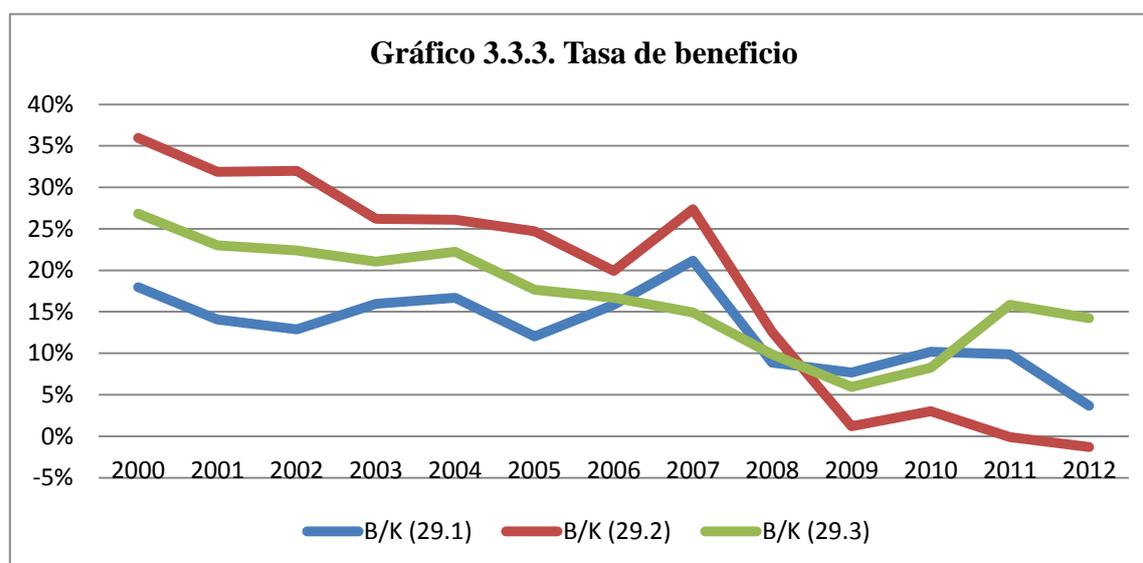
Por ende, tal financiarización tendría una doble cara: por un lado, sería un factor orientado a paliar a corto plazo el deterioro del proceso de acumulación; por otro, potenciaría la crisis de acumulación, convirtiéndose en un factor de inestabilidad. Así pues, una de las causas del descenso de la inversión productiva en el sector de automoción sería el menor ritmo en la obtención de beneficios por parte de las empresas del sector antes del estallido de la actual crisis.



Fuente: SABI, 2014.

A todo ello, habría que añadir la evolución de la tasa de beneficio o, lo que es lo mismo, la tasa de rentabilidad. La tendencia de la tasa de beneficio es, en mayor medida aún que los flujos de inversión, decreciente a partir del año 2000 (gráfico 3.3.3). Cabe subrayar que las rentabilidades en los diferentes grupos de automoción son muy diferentes, como consecuencia de la desigual intensidad de capital productivo en cada una de ellas, de su diferente posición en la cadena de valor y, como consecuencia, de su diferente posición de poder. Así, por ejemplo, el grupo 29.1 de vehículos a motor es la más intensiva en capital y, en consecuencia, presenta en términos absolutos mayores ratios capital/trabajo y capital/producto. Por el contrario, las actividades de las industrias de partes y componentes son más intensivas en fuerza de trabajo, por lo que sus ratios capital/trabajo y capital/producto son menores y se ven sometidas a una presión creciente para abaratar su producción.

Con todo, resulta evidente que la tasa de rentabilidad de los diferentes grupos de la industria de automoción cae desde antes de la crisis de 2008. Lo que resulta congruente con la evolución de los flujos de inversión, también decreciente.



Fuente: SABI, 2014

El análisis quedaría inconcluso si no se acompaña de un apunte sobre la relación entre rentabilidad y productividad y su conexión con la evolución de los salarios.

Los menores incrementos de la productividad del trabajo suponen márgenes menores para el desarrollo de la pugna distributiva entre las rentas del trabajo y del capital. La actual situación de paro masivo juega en contra de la capacidad de negociación de los asalariados y permite, en algunos sectores, actividades y empresas, mejoras de rentabilidad sin mejoras significativas del excedente bruto. Pero tal situación no puede prolongarse demasiado en el tiempo sin generar crispación social e inestabilidad política.

A medio plazo, hacen falta avances en la productividad global de los factores, sustentados en el progreso técnico, para conseguir expectativas de beneficios que impulsen la inversión productiva. El problema es que la estrategia de salida de la crisis basada en la austeridad y la devaluación salarial, en unas condiciones de sobreendeudamiento de los agentes económicos públicos y privados, supone un muro que impide el desarrollo de las inversiones necesarias para estimular la productividad global de los factores y modernizar las estructuras y especializaciones productivas.

Las posibilidades de éxito de la estrategia conservadora de salida de la crisis impuesta a los países del sur de la eurozona residen en ejercer una presión prolongada y constante sobre los costes salariales y las inversiones públicas que impiden contar a corto plazo con todo factor de impulso de la demanda doméstica y la actividad económica. Y, lo que aún es peor, suponen un obstáculo para llevar a cabo las imprescindibles acciones públicas y privadas encaminadas a reforzar la inversión en innovación, sistema educativo, cualificación laboral o renovación del aparato productivo.

### 3.4. Alcance y sostenibilidad del progreso de las exportaciones

Las exportaciones españolas del sector manufacturero crecieron con intensidad y de forma ininterrumpida desde 1995 a 2008. Si en 1995 las exportaciones de productos manufacturados suponían 62.393,74 millones de euros, en 2008 alcanzaron los 170.727,45 millones. Y algo similar ha ocurrido con un crecimiento de las exportaciones totales de bienes y servicios muy próximo en intensidad al de las exportaciones mundiales, permitiendo mantener el peso relativo de las exportaciones españolas en el comercio mundial.

Resulta difícil sostener con esos datos la pérdida de competitividad del sector manufacturero entre 1995 y 2008 o ese fantasmal impacto ocasionado por un notable aumento de los costes laborales unitarios<sup>24</sup> que no consiguió deteriorar la competitividad exterior de las manufacturas españolas. Así lo demuestra, al menos, el progreso de las exportaciones manufactureras en esos años.

Las exportaciones del sector de automoción (división 29 de la CNAE-2009) crecen también con fuerza en el mismo periodo, aunque con una intensidad algo menor que ocasiona una reducción del peso relativo de la automoción en el total exportado por el sector manufacturero. Además, el avance de las exportaciones de automoción experimenta una interrupción previa en 2005 (retroceden un 2,5%) y sufre antes el impacto de la crisis global.

La crisis supone una inflexión en esa trayectoria ascendente, de carácter puntual en el caso de las exportaciones manufactureras y con repercusiones a más largo plazo en los productos del sector de automoción. Las exportaciones manufactureras rebasaron pronto y con creces los niveles alcanzados antes de la crisis, mientras las de automoción aún no han logrado recuperar el terreno perdido.

La crisis financiera global hundió coyunturalmente el comercio mundial, interrumpió en la segunda mitad de 2008 la trayectoria de las exportaciones españolas y provocó un retroceso de las exportaciones manufactureras del 15% en 2009. La recuperación fue inmediata y continuó en años posteriores. Así, en 2010 las exportaciones manufactureras están a punto de alcanzar el nivel de 2007 y siguieron creciendo hasta 2013, año en el que superaban en más del 20% el valor en euros corrientes de las exportaciones previas al estallido de la crisis. Parece innegable que, en los últimos años, el comportamiento expansivo de las exportaciones se ha visto propiciado por la devaluación salarial, la mejora de la productividad aparente del trabajo, la mayor apertura exterior de las empresas españolas y ganancias de competitividad no vinculadas al comportamiento de los costes. La demanda externa ha compensado parte de la debilidad de la demanda doméstica, pero no ha sido suficiente para impulsar la reactivación económica.

La trayectoria exportadora del sector de automoción durante los años de crisis es algo más complicada. El retroceso de las ventas exteriores es más intenso y comienza antes, se prolonga durante más tiempo y la recuperación posterior es más débil, con una nueva

---

<sup>24</sup> Según datos de AMECO, los CLU nominales de la industria española aumentaron entre 1995 y 2007 un 24,2%, mientras en igual periodo los alemanes retrocedían un 14,0% y los franceses, un 6,6%. En el conjunto de la UE-15, los costes laborales aumentaban al mismo ritmo que la productividad del trabajo y los CLU crecían un mínimo 1,9%. Pese a ese fuerte crecimiento de los CLU, las exportaciones españolas de bienes no solo crecían, sino que lo hacían a un fuerte ritmo, muy parecido al de las exportaciones mundiales o alemanas y apenas perdían cuota en el comercio mundial, mientras que las exportaciones francesas, por ejemplo, sufrían un notable retroceso.

recaída en 2012. El resultado es que tanto los fabricantes de vehículos como los de partes y componentes aún no han logrado recuperar en 2013 la cuantía de las exportaciones de seis años antes.

Más concretamente, las exportaciones de partes y componentes de automoción se sitúan en 2013 nueve puntos porcentuales por debajo del nivel de 2007. Aún así, conviene prestar atención a las trayectorias tan diferentes que muestran las dos clases (29.20 y 29.31) del sector de componentes<sup>25</sup> que tienen un menor peso específico en el total exportado por el sector. Mientras la primera (Fabricación de carrocerías para vehículos de motor; fabricación de remolques y semirremolques) sufre un auténtico hundimiento del que aún no se ha recuperado, la segunda (Fabricación de equipos eléctricos y electrónicos para vehículos de motor) experimenta una caída mucho menor y una espectacular recuperación en 2010 y 2011 que ha logrado salvaguardar en gran parte en los dos últimos años.

<b>Cuadro 3.4.1. Exportaciones nominales españolas (2007=100)</b>							
	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Totales	100,0	102,3	86,4	100,9	116,3	122,2	126,6
Manufactureras	100,0	101,7	84,8	99,1	113,7	117,1	121,6
Automoción	100,0	93,0	74,7	83,7	95,0	87,5	97,1
Vehículos	100,0	93,4	76,3	83,7	96,1	87,0	99,2
Componentes	100,0	92,0	70,3	83,7	92,0	89,1	91,1
CNAE-29.20	100,0	113,6	67,2	55,1	69,1	96,4	80,5
CNAE-29.31	100,0	104,9	91,8	120,8	160,6	153,2	153,5
CNAE-29.32	100,0	90,4	69,0	82,4	88,5	84,8	87,6

Clases 29.20 (Fabricación de carrocerías para vehículos de motor; fabricación de remolques y semirremolques), 29.31 (Fabricación de equipos eléctricos y electrónicos para vehículos de motor) y 29.32 (Fabricación de otros componentes, piezas y accesorios para vehículos de motor) de la CNAE-2009  
Fuente: Datacomex. Ministerio de Economía y Competitividad, 2014.

Si no se ha producido un fuerte crecimiento de las exportaciones del conjunto del sector de automoción, ¿cómo se logra su importante contribución<sup>26</sup> a la eliminación del déficit comercial?

<sup>25</sup> La contribución conjunta de ambas clases al total exportado por el sector de partes y componentes de automoción apenas supone un 12,6% y sus respectivas trayectorias exportadoras muestran oscilaciones que dan fe de las muy diferentes vicisitudes por las que han atravesado. Mientras las exportaciones de la clase 29.31 muestran antes de la crisis bastantes semejanzas con la trayectoria de progreso del conjunto del sector y con posterioridad una recuperación más intensa, las de la clase 29.20 siguen una trayectoria más irregular, tanto por el desplome que sufren en 2009, 2010 y 2013 como por la frecuencia de los retrocesos experimentados antes de la crisis, en los años 1996, 1999, 2003 y 2005.

<sup>26</sup> Entre 2002 y 2007 el sector de automoción acumuló un déficit de 8.263,4 millones de euros, mientras que en el sexenio de la crisis, 2008-2013, el superávit acumulado ascendió a 53.914,2 millones, como resultado de un fuerte crecimiento del superávit de los vehículos de motor basado en el desplome de la importación y una leve reducción del déficit comercial de componentes.

Es el hundimiento de las importaciones de vehículos a motor, no el crecimiento de las exportaciones, el hecho clave que permite transformar los déficits del sector de automoción entre 2004 y 2007 en fuertes y crecientes superávits a partir de 2008. Son la crisis y las políticas de austeridad y devaluación interna que la prolongan las que provocan el retroceso de la demanda interna que subyace tras un hundimiento de las importaciones que permite al sector de automoción lograr superávits crecientes. La contención de la demanda interna actúa al tiempo como restricción para el crecimiento de la actividad económica doméstica y como factor esencial para lograr un fuerte superávit comercial que se obtiene obstaculizando las importaciones y, en menor medida, obligando a las empresas a ser más diligentes en la búsqueda de mercados exteriores con los que paliar el estancamiento del mercado doméstico.

La dependencia que desde hace décadas manifiesta el crecimiento de la economía española respecto a las importaciones (bienes de equipo, tecnología, energía, manufacturas,..) se manifiesta abiertamente en el sector de automoción. En los años anteriores a la crisis, la desindustrialización y una especialización productiva que privilegió la concentración de recursos en las actividades vinculadas a la construcción y los servicios a las personas de bajo valor añadido, intensificaron esa dependencia. En tales condiciones, cualquier crecimiento significativo de la actividad económica provoca un crecimiento superior de las importaciones que hace imposible conciliar el equilibrio de las cuentas exteriores y el crecimiento.

Dado que los países excedentarios del norte de la eurozona han decidido por razones obvias limitar la financiación que proporcionan a la economía española, el largo y penoso proceso de desendeudamiento de los agentes económicos públicos y privados españoles deberá hacerse en unas condiciones de muy bajo crecimiento que resulte compatible con el obligado equilibrio de las cuentas exteriores. Eso significa que el desempleo, la presión sobre los salarios, el recorte de los bienes públicos y el estancamiento económico no son solo daños colaterales de carácter coyuntural sino condiciones básicas de una estrategia conservadora de salida de la crisis<sup>27</sup> que, necesariamente, va a tener un carácter prolongado.

La estrategia conservadora de salida de la crisis puesta en marcha en 2010 por las instituciones europeas requiere del estancamiento de las economías del sur de la eurozona (o de un muy bajo crecimiento) para que puedan absorber lentamente los desequilibrios de sus cuentas públicas y exteriores. Tal estrategia no se plantea cómo resolver los graves problemas que padecen amplios sectores de la población ni los también muy graves problemas de especialización y estructura productiva que son los que hacen imposible conciliar crecimiento económico y equilibrio de las cuentas exteriores.

Las debilidades estructurales que muestra la economía española no permiten sustentar una salida progresista a la crisis basada en programas voluntaristas de impulso del consumo de los hogares o de aumento del déficit público. Tales programas, si son llevados a cabo unilateralmente o, lo que es lo mismo, sin contar con el respaldo de las instituciones europeas, podrían tener alguna oportunidad de paliar coyunturalmente algunos de los problemas relacionados con la debilidad de la demanda doméstica, pero al poco tiempo nos devolverían al mismo escenario de crecimiento desequilibrado

---

<sup>27</sup> Estrategia económica en la que también se dirime la restricción de derechos y libertades, ya que la derecha gobernante muestra una pulsión preocupante a gestionar los inevitables conflictos sociales que provocan sus políticas económicas y sociales como problemas de orden público y desestabilización política, ante los que adopta medidas represivas y comportamientos autoritarios.

insostenible con unos fundamentos económicos aún más frágiles que los existentes en 2008.

Una vez constatado que el aumento de los costes laborales unitarios antes de la crisis no mermó la competitividad de las exportaciones manufactureras españolas y que su contención a partir de 2010 aún no ha permitido recuperar el nivel de las exportaciones del sector de automoción, hay que preguntarse por qué.

La respuesta debería contemplar al menos cinco tipos de razones. La primera y más obvia consistiría en cuestionar la validez de los CLU como indicador de competitividad o, al menos, como indicador exclusivo o determinante. La segunda es que la reducción de los CLU no se ha trasladado completamente a los precios de exportación. La tercera está relacionada con una sobrevaloración del euro frente al dólar que dificulta la diversificación y el avance de las exportaciones fuera de los países de la eurozona. La cuarta tiene que ver con el alto contenido en inputs importados (partes y componentes) de las exportaciones de vehículos a motor, que frena el alcance de los potenciales beneficios obtenidos gracias al avance de las exportaciones. Y la quinta y última, pero quizá más importante, por la propia situación del mercado de automoción europeo, descrita en un epígrafe anterior, que muestra un retroceso ininterrumpido de la demanda de vehículos a motor en Europa occidental desde 2008 que alienta los ajustes y la tendencia a la deslocalización de actividades.

La primera de las razones llevaría a cuestionar un discurso dominante que señala a la deriva alcista de los salarios producida en los países periféricos de la eurozona como principal responsable de los desequilibrios económicos que se han desarrollado entre los países del norte y del sur de la eurozona y de la fragmentación económica y financiera que padece la eurozona. Y que de paso aparta del objetivo de la crítica pública a los mecanismos de mercado y a los agentes económicos que alentaron las burbujas inmobiliaria y financiera que sostuvieron artificialmente el crecimiento de la demanda doméstica más allá de todo control, regulación y medida razonable.

Por otro lado, la descomposición de las tres variables que conforman la evolución de los CLU nominales permite subrayar la importancia de las divergencias en las tasas de inflación y descargar a los costes laborales<sup>28</sup> del carácter determinante que se les atribuye. La divergencia en las trayectorias seguidas por los CLU nominales antes de la crisis es la lógica consecuencia de la estrategia alemana de devaluación salarial puesta en marcha en 2002 para que su economía ganara competitividad. Al mismo tiempo y por si ese factor no fuera suficiente, los mercados alimentaron financieramente en los países periféricos una creación artificial de riqueza mediante burbujas inmobiliarias y crediticias que dificultaron los avances en la productividad del trabajo del conjunto de la economía y desequilibraron por completo las cuentas exteriores de estos países y, en algunos casos, también las cuentas públicas.

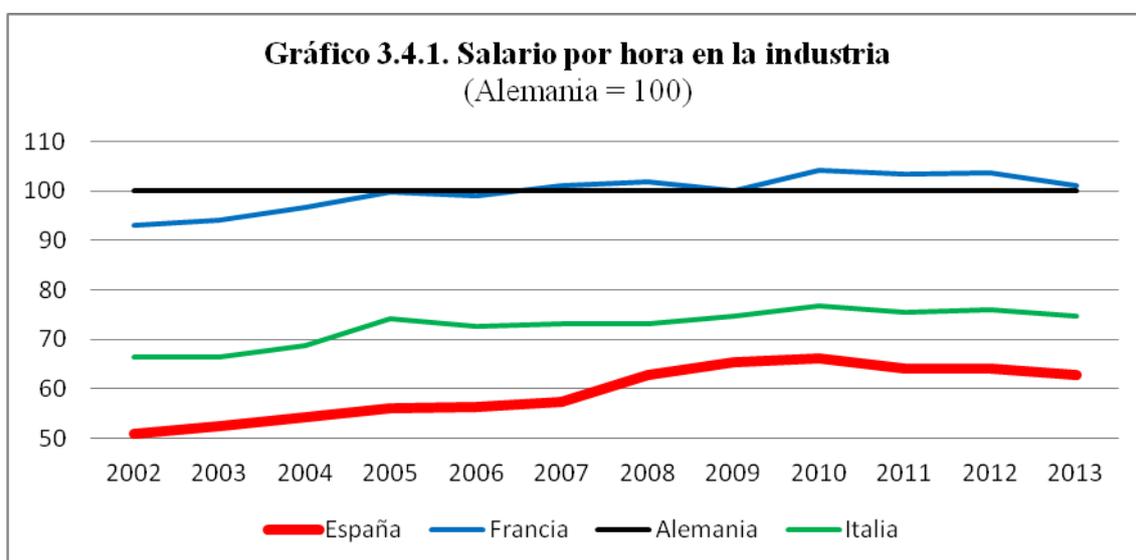
La búsqueda de una mayor competitividad debe contemplar la evolución de los costes, todos los costes, pero también el progreso técnico, es decir la productividad total de los factores productivos; cuestión que nos remite a la imprescindible inversión orientada a modernizar las estructuras y especializaciones productivas y a la puesta en pie de incentivos que promuevan la innovación, la sustitución del aparato productivo obsoleto o inadaptado, la cualificación de la mano de obra y de las capacidades de gestión y, más

---

<sup>28</sup> No es extraño, por ello, que el importante aumento de los costes laborales unitarios nominales en España coincidiera con una pérdida de siete puntos en la participación de los salarios en el PIB (el mayor retroceso entre los países de la eurozona entre 1999 y 2007) y con una de las más altas tasas de inflación de la eurozona, que medida por el deflactor del PIB se situaba cerca del 4% anual.

en general, una reforma del sistema educativo digna de tal nombre que impida equiparlo a un negocio en el que el poder político reparte prebendas.

La segunda razón es que la reducción de los costes laborales unitarios no se traslada a los precios de exportación. Así, entre 2008 y 2013, los precios de exportación de los productos manufactureros aumentaron en un 7,8%, mientras los de automoción también crecían un 4,4%. Y eso, a pesar de que en 2013 la intensificación de la deflación salarial ha repercutido o facilitado una pequeña reducción de los precios de exportación respecto a los de 2012 de alrededor del 1,2% tanto en los productos de automoción como en los del conjunto del sector manufacturero. El principal impacto de la presión sobre los costes laborales y de la mejora de la productividad aparente del trabajo ha afectado menos a la competitividad por la vía de la reducción de los precios que al excedente bruto de explotación, que ha ganado terreno a costa de los salarios, permite impulsar los procesos de desendeudamiento de las empresas y, en el mejor de los casos, proporciona una mayor autonomía respecto a los obstruidos canales de financiación del sistema bancario.



Fuente: Eurostat, 2014.

Por otro lado hay que precisar que el aumento de los costes laborales nominales en el conjunto del sector de automoción fue relativamente pequeño entre los años 2000 y el 2007, con una evolución próxima a la de la inflación medida por el IPC. La evolución del salario hora en la industria (en términos nominales e incluyendo la seguridad social a cargo de la empresa) entre el año 2002 y el año 2013 permite apreciar la enorme ventaja en salarios que todavía atesoraba la industria española frente a las grandes economías de la eurozona en los primeros años del nuevo siglo (Cuadro 3.4.1). La modesta pérdida en esa ventaja experimentada hasta 2007 y la también modesta recuperación a partir de 2010 de parte de la ventaja perdida ha permitido que, a día de hoy<sup>29</sup>, buena parte de la ventaja inicial aún se mantenga.

<sup>29</sup> En 2013, el coste laboral por hora en la industria española fue de 22,8 euros (datos de Eurostat en el tercer trimestre). En Francia y Alemania superaban esa cuantía en un 61% (36,7 euros por hora) y un 59,2% (36,3 euros por hora), respectivamente. En Italia (27,1 euros por hora), también es superior al de la industria española, aunque en un porcentaje del 18,8% algo menor, pero también significativo. Los datos

La tercera razón está relacionada con la fortaleza del euro respecto a las grandes divisas internacionales. Globalmente, el euro está sobrevalorado y a esa sobrevaloración se suma, desde mediados de 2012, la apreciación que experimenta frente al dólar<sup>30</sup> y las divisas de los grandes países emergentes (África del Sur, Brasil, India, Indonesia o Turquía)

La apreciación frente al dólar se debe en buena parte al excedente de la balanza por cuenta corriente que exhibe la eurozona y que alcanza ya un 3% del PIB conjunto de los países del euro. Ese excedente exterior tiende a perpetuarse como consecuencia del exceso de ahorro que muestran los países del norte de la eurozona y de la exigencia a los países del sur para que hagan desaparecer sus déficits por cuenta corriente. La tendencia dominante sigue siendo, por tanto, el mantenimiento de esa apreciación frente al dólar. En el caso de las divisas de los países emergentes mencionados antes, la depreciación frente al dólar (y, más aún, frente al euro) es consecuencia de las dificultades crecientes para financiar sus déficits exteriores. Ambos movimientos parecen duraderos y de mantenerse terminarían desbaratando los esfuerzos de los países periféricos de la eurozona para ganar competitividad por la vía de la devaluación salarial.

Tal situación es tanto más inquietante cuanto más elevada sea la elasticidad-precio de las exportaciones en volumen; es decir, cuanto mayor sea la reducción de la demanda externa que provoca el incremento de los precios, tal y como ocurre con las exportaciones españolas. Hasta ahora, los países periféricos de la eurozona (no solo España, también Grecia y Portugal) han logrado superar esa restricción gracias a la presión ejercida sobre los costes de producción para mantenerlos muy por debajo de los de los otros socios de la eurozona; pero la situación es preocupante. Si el euro se sigue apreciando y el BCE no reacciona para frenar esa apreciación y facilitar su depreciación, será más difícil mantener el comportamiento expansivo de las exportaciones o la diversificación hacia los mercados emergentes y, como ha ocurrido en los últimos años, compensar parte de la debilidad de la demanda interna.

La cuarta razón tiene que ver con el alto contenido en inputs importados de una parte sustancial de las exportaciones españolas que resulta especialmente visible en las ventas exteriores de vehículos a motor y que acaba frenando el alcance de los potenciales beneficios obtenidos por el todavía limitado avance de las exportaciones.

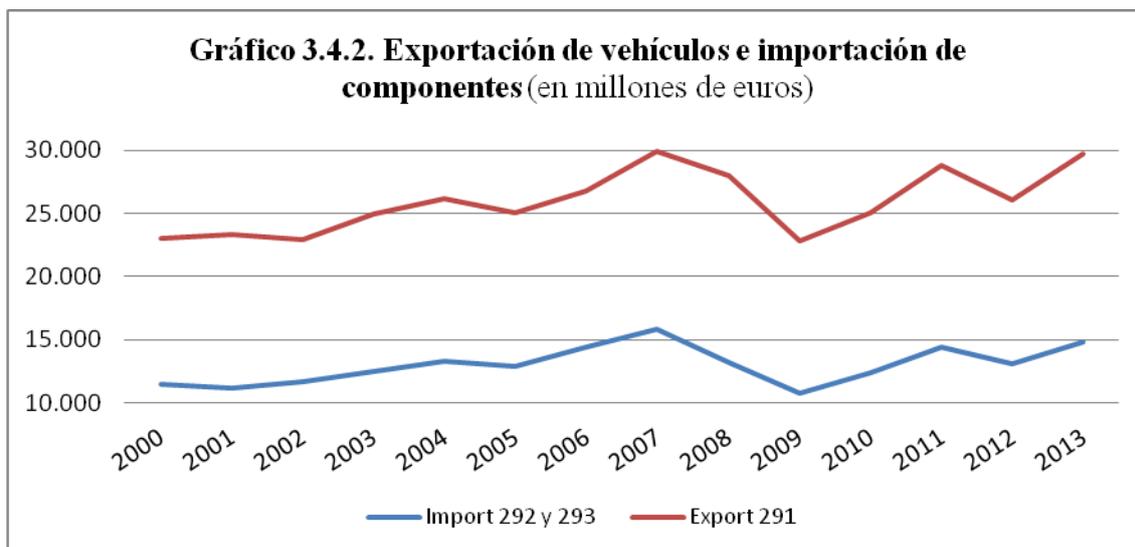
La importación de partes y componentes de automoción depende en gran parte de la producción doméstica de vehículos y ésta última del comportamiento de las exportaciones o, por precisar algo más, de hasta qué punto el crecimiento de las exportaciones de vehículos de motor permite compensar una caída de la demanda doméstica que es inevitable, ya que su debilidad persistente ha sido consecuencia de las políticas de austeridad presupuestaria y devaluación interna que se han aplicado y persistirá mientras se mantengan tales políticas. El hecho incontestable es que, tras los

---

específicos del coste laboral por hora en la industria del automóvil son significativamente más altos que los de la industria en general y los de la industria de componentes. De esa distancia pueden dar una idea los datos de 2011 proporcionados por la patronal alemana del sector, *Verband der Automobilindustrie* (VDA): los costes laborales por hora suponían de media en la industria española del automóvil 25,5 euros (frente a los 22,0 euros por hora en el conjunto de la industria), mientras en Alemania suponían 45,7 euros (34,3 euros en el conjunto de la industria), 44,7 euros en Francia (35,5 euros en la industria) o 28,2 euros en Italia (25,9 euros en la industria). La ventaja en costes laborales de la industria española del automóvil son, siguen siendo, de envergadura, se utilicen los datos que se utilicen.

<sup>30</sup> Según datos del Ministerio de Economía y Competitividad, en agosto de 2012 la tasa de cambio era de 1,24 euros por 1 dólar, mientras en marzo de 2014 se situó en 1,382 euros por 1 dólar.

primeros impactos sobre el comercio exterior de la crisis global, las exportaciones crecen más<sup>31</sup> que la demanda doméstica.



Fuente: Datacomex. Ministerio de Economía y Competitividad, 2014.

Es esa elemental correlación entre las exportaciones de vehículos y la importación de componentes (que es en buena parte comercio intra-grupo o entre empresas del mismo grupo empresarial del sector de automoción), el factor determinante que explica tanto la resistencia a retroceder de las importaciones de componentes como la aproximación relativa que han experimentado las cifras de comercio exterior de las industrias de automoción y de componentes. Aproximación que ha sido causada fundamentalmente por el espectacular retroceso experimentado tras la crisis por las importaciones de vehículos a motor que en 2012 apenas suponían el 51,4% del nivel alcanzado en 2005.

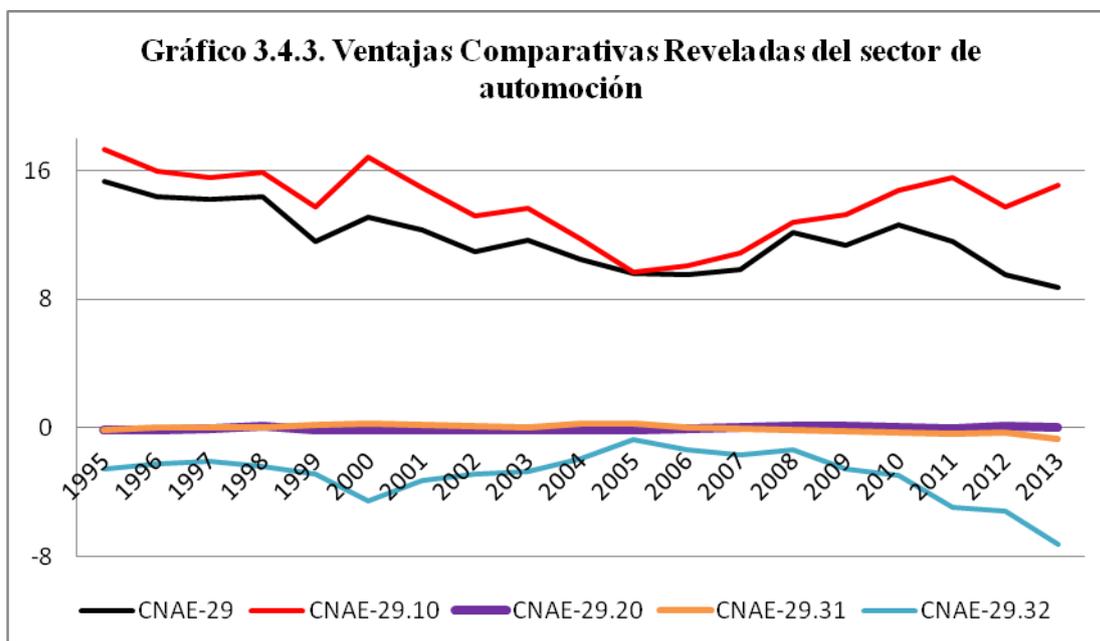
Al estudiar el desempeño de las exportaciones conviene destacar que el grupo de Fabricantes de vehículos a motor (29.1) sigue situándose entre las industrias del sector manufacturero con más altas ventajas comparativas reveladas (VCR), cualquiera que sea el índice que se utilice<sup>32</sup>. Sin embargo, parte de esa ventaja se pierde al considerar el conjunto del sector de automoción, debido a la importante y creciente desventaja que en los últimos años muestra el sector de componentes.

El proceso de deterioro de la VCR del conjunto del sector de automoción (Recuadro 3.4.1) viene de lejos y se prolongó durante los años anteriores al estallido de la crisis. Posteriormente, tras unos años, entre 2008 y 2010, que apuntaban la posibilidad de cierta recuperación de las ventajas perdidas, la tendencia dominante vuelve a ser a partir

<sup>31</sup> No obstante, a pesar del crecimiento en un 5,1% de las exportaciones de vehículos de motor en 2013, los 27.369,7 millones de euros corrientes logrados están por debajo de las exportaciones de 2011 o 2008 y muy por debajo de las de 2007, año en el que las exportaciones alcanzaron los 29.946,8 millones de euros. Así, el valor de las exportaciones de vehículos de motor siguen triplicando en euros corrientes el del sector de componentes.

<sup>32</sup> Según el Índice de Ventaja Comparativa (IVC) que utiliza el Ministerio de Industria, Energía y Turismo (X-M/X+M), el grupo de vehículos a motor (grupo 29.1, que equivale a la rama 13.1 de la clasificación RAMI) habría alcanzado un IVC de 0,401 en 2013. Índice que se situaba inmediatamente después que los de Construcción Naval (grupo 30.1), con un ICV de 0,740; Material Ferroviario (grupo 30.2), con un ICV de 0,641; y Productos de minerales no metálicos (división 23), con un IVC de 0,502.

de 2010 la del deterioro. No obstante, es necesario distinguir con nitidez lo que ocurre con la VCR del grupo 29.1 de vehículos a motor (29.1) y con la de la clase 29.32, que es la que tiene mayor peso específico entre los componentes.



Fuente: Datacomex. Ministerio de Economía y Competitividad, 2014.

A partir del año 2000, mientras el grupo 29.1 debilita su VCR, la clase 29.32 remonta parte de su desventaja. A partir de 2006, ese proceso de aproximación desaparece y mientras el primero recupera gran parte de la VCR perdida, el segundo intensifica su desventaja.

### Recuadro 3.4.1. El Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR)

Un indicador de ventaja comparativa revelada permite identificar empíricamente los productos o actividades más competitivas de un país o, dicho de otra manera, cuáles son los puntos fuertes y débiles de una economía en los mercados globales. El indicador de VCR fue formalizado por Balassa en 1965, aunque en este caso se utiliza de acuerdo al desarrollo realizado por el CEPII (*Centre d'études prospectives et d'informations internationales*):

$$VCR = \frac{1.000}{PIB} \left[ (X_k - M_k) - \frac{(X_k + M_k)(X - M)}{(X + M)} \right]$$

$X_k$  representa las exportaciones de cada una de las cuatro clases que conforman la División de automoción (CNAE-2009) y  $M_k$ , las importaciones de las mismas clases.  $X$  y  $M$  representan, en este caso, las exportaciones e importaciones totales de la industria manufacturera.

Así conformado, el IVCR mide la brecha entre el saldo comercial constatado para cada una de las clases del sector de automoción y un saldo teórico, correspondiente a la de una industria manufacturera sin ningún tipo de especialización sectorial, en la que cada clase o grupo de productos tuvieran el mismo peso en el total manufacturero y el mismo saldo comercial correspondiente a ese peso. Si el diferencial entre el saldo comercial constatado en un año dado y el saldo teórico es positivo, la clase correspondiente tendría ventaja comparativa. Y desventaja comparativa en el caso de una diferencia negativa

## Bibliografía

**ACEA**, (2013): “The Drive for Industrial Competitiveness and Growth in Europe. Acea response to CARS 2020 Action Plan”, 22 de febrero.

**ACEA**, (2014): “The automobile industry. Shifting into higher gear. ACEA proposals for the implementation of the CARS 2020 Action Plan”, 29 de enero.

**ANFAC Research Informes** (2013): “Vehículos industriales y autobuses”, Noviembre.

**ANFAC Research Informes** (2013): “El automóvil: Balanza comercial positiva y diversificación de mercados”, Mayo.

**ANFAC Research Informes** (2013): “Competiendo y exportando en un mercado global y en crisis”, Abril.

**Barcelona Treball** (2013): “Automoció. Informe sectorial 2013” Ajuntament de Barcelona, con la colaboración del Col·legi d'Enginyers Tècnics Industrials de Barcelona (CETIB)

**BCG**, The Boston Consulting Group (2013): “Estudio para el fortalecimiento y desarrollo del sector industrial en España”. Ministerio de Industria, Energía y Turismo (MINETUR)

**Bhaduri, A.** (1986): *Macroeconomía: La dinámica de la producción de mercancías*, Fondo de Cultura Económica, México.

**Bourgeot, R.** (2013): “Les coûts salariaux au sein de la zone euro. Une relecture des divergences de compétitivité et de la stratégie de gestion de crise”, Question d'Europe, n°289. Fondation Robert Schuman. 23 de septiembre.

**Comisión Europea**, (2013): “Informe sobre la competitividad de 2013: sin industria no hay crecimiento ni puestos de trabajo”, Bruselas, 25 de septiembre.

**CCFA** (2013), Comité des Constructeurs Français d'Automobiles: “Tableau de bord” N°34 - 1er trimestre.

**DBK** (2013): “Componentes de Automoció”, Informes TREND INDUSTRIA, Diciembre.

**ICEX**, notas sectoriales (2011): “España: sector de equipos, componentes y accesorios de automoció”.

**Ibáñez, R. y López, P.** (2006): “La industria del automóvil en Europa. Nueva economía y vieja gestión”, Federación Minerometalúrgica de CC.OO., Madrid.

**Kalecki, M.** (1970): *Estudios sobre la teoría de los ciclos económicos*, Ariel, Barcelona.

**Kalecki, M.** (1995): *Teoría de la dinámica económica: ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*, Fondo de Cultura Económica, México.

**Lage, M.** (2005): “Historia de la industria española de automoción: empresas y personajes”. Fundación Instituto Tecnológico para la Seguridad del Automóvil (FITSA), 2005

**Méndez, R. y Sánchez, S.** (2003): “Crisis, reconversión e integración en Europa, 1975-2000”. En Nadal, J.; Benaul, J.M. y Sudriá, C. dirs.: *Atlas de la industrialización de España 1750-2000*. Crítica y Fundación BBVA.

**Obregón, M.A.** (2006): “El sector de equipos y componentes de automoción”, Índice. Revista de Estadística y Sociedad, Julio. INE y UAM

**Observatorio Industrial del Sector de Fabricantes de Equipos y Componentes de Automoción** (2012): “Posición de las Plantas españolas en la cadena de valor de los fabricantes de equipos y componentes de automoción”.

Observatorio Industrial del Sector de Fabricantes de Equipos y Componentes de Automoción (2010): “Los Efectos de los procesos de reestructuración en el empleo y las condiciones de trabajo”.

**PIPAME**, Pôle Interministériel de prospective et d’anticipation des mutations économiques (2010): “Mutations économiques dans le domaine automobile. 1 Contexte économique mondial, Abril.

**Roland Berger** (2013): “Hitting botton in Europe, ready for a bounce? Implications for the Supplier Industry”, Julio.

**Roland Berger/Lazard** (2013): “Driving on thing ice. Global Automotive Supplier Study”, Septiembre.

# Índice de Cuadros y Gráficos

## **1.1. El mercado mundial de automoción en los últimos años. Expectativas a corto plazo**

Cuadro 1.1.1. Ventas de vehículos, crecimiento anual en porcentaje (%)

Recuadro 1.1.1. Un retroceso de las ventas muy desigual

Recuadro 1.1.2. Evolución de la facturación y la rentabilidad

## **1.2. Límites y estructuras de la industria de componentes en España**

Cuadro 1.2.1. Tabla de Destino a precios básicos de productos de los fabricantes de componentes (en millones de euros corrientes y en %)

Gráfico 1.2.1: Número de empresas proveedoras de componentes de automoción

Recuadro 1.2.1. Actividades que son objeto de estudio

Recuadro 1.2.2. Actividades que no se incluyen en el análisis

## **2.1. El mercado español de vehículos a motor como referencia**

Cuadro 2.1.1. Reducción del mercado de vehículos antes y después de 2008

Cuadro 2.1.2. Vehículos producidos y porcentajes de variación respecto al mismo periodo del año anterior

Cuadro 2.1.3. Vehículos exportados en 2012 y 2013

Gráfico 2.1.1. Fabricación anual de vehículos (unidades)

Gráfico 2.1.2. Comercio exterior de vehículos de motor (en millones de euros)

## **2.2. Producción, valor añadido bruto y ventas**

Cuadro 2.2.1: Retroceso del producto, el VAB y las ventas (variación % en el periodo 2008-2009)

Gráficos 2.2.1. Índices de producción armonizados (2005=100)

Gráfico 2.2.2. Valor añadido bruto a precios corrientes (miles de millones de euros, 2000-2012)

## **2.3. Ocupados, horas trabajadas y número de empresas**

Cuadro 2.3.1: Ocupados, horas trabajadas y empresas (variación % en el periodo 2008-2012)

Cuadro 2.3.2: Evolución del número de empresas

Gráfico 2.3.1. Número de ocupados (2000-2012)

Gráfico 2.3.2. Millones de horas totales trabajadas (2000-2012)

## **2.4. Costes laborales, costes laborales unitarios y participación relativa de los asalariados**

Cuadro 2.4.1. Variación (%) en el periodo 2000-2007 de costes laborales (W), CLU y participación de los asalariados (W/Y)

Cuadro 2.4.2. Variación (%) en el periodo 2008-2012 de costes laborales (W), CLU y participación de los asalariados (W/Y)

Gráfico 2.4.1. Participación de los asalariados en el Valor Añadido Bruto

## **2.5. Tasas de rentabilidad y resultados de las empresas**

Gráfico 2.5.1. Tasas de beneficio, rentabilidad financiera y acumulación del grupo 29.1

Gráfico 2.5.2. Tasas de beneficio, rentabilidad financiera y acumulación del grupo 29.2

Gráfico 2.5.3. Tasas de beneficio, rentabilidad financiera y acumulación del grupo 29.3

## **2.6. Comercio exterior**

Cuadro 2.6.1. Tasas medias de cobertura de la exportación

Gráfico 2.6.1. Comercio exterior de componentes

Gráfico 2.6.2. Saldo comercial de componentes

Recuadro 2.6.1. Concentración de las exportaciones por productos y empresas

## **3.1. El ajuste del empleo**

Cuadro 3.1.1. Variación (%) en el período 2000-2007

Cuadro 3.1.2. Variación (%) en el período 2008-2012

Gráfico 3.1.1. Inversión en activos fijos y bienes de equipo en el sector de automoción (euros en el periodo 2000-2012)

## **3.2. El ajuste de los costes laborales y sus implicaciones**

Gráfico 3.2.1. Índice de costes laborales unitarios nominales (2008=100)

Gráfico 3.2.2. Tasas de variación anual de los precios de producción (2008-2012)

Gráfico 3.2.3. Índice de flujos de inversión en activos materiales (2000=100)

## **3.3. El retroceso de la inversión productiva**

Gráfico 3.3.1. Índice de flujos de inversión en activos materiales (2000=100)

Gráfico 3.3.2. Resultado de ejercicio, empresas de los grupos 29.1, 29.2 y 29.3

Gráfico 3.3.3. Tasa de beneficio

## **3.4. Alcance y sostenibilidad del progreso de las exportaciones**

Cuadro 3.4.1. Exportaciones nominales españolas (2007 = 100)

Gráfico 3.4.1. Salario por hora en la industria (Alemania=100)

Gráfico 3.4.2. Exportación de vehículos e importación de componentes

Gráfico 3.4.3. Ventajas Comparativas Reveladas del sector de automoción

Recuadro 3.4.1. El Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR)