# La Tribuna de Automoción

AÑO 24 / 1ª quincena mayo de 2020 / www.latribunadeautomocion.es / Precio: 2€ — Nº 576

25 años


## ESPECIAL 'EL DÍA DESPUÉS'

**Entrevista - RAÜL BLANCO**

SECRETARIO GENERAL DE INDUSTRIA Y DE LA PYME

# «Hay que lanzar un Renove estatal y neutral lo antes posible»

P 6, 7, 8 y 9

## Las concesiones abrirán en España a partir del 11 de mayo

P21 a 25

## Casi toda la red en Europa, activa a mediados de mes

P38 y 39

**Mikel Palomera**

«Es importante incluir los vehículos seminuevos si se aprueba un plan Renove del parque» P26

**Christophe Prévost**

«Esta crisis va a precipitar o acelerar un proceso de digitalización que ya estaba avanzado» P27

**Jean Pierre Mesic**

«El Gobierno no debería vacilar a la hora de poner en marcha ayudas similares al PIVE o Renove» P28

**Polo Satrústegui**

«Las redes necesitarán ayuda de las marcas a lo largo de 2020, pero también en 2021» P29

**Francisco J. Riberas**

«Hay que evitar incertidumbres y centrarse en recuperarnos de un golpe sin precedentes» P19

**Ernesto Antolin**

«Si se toman las medidas adecuadas ante la crisis, se evitará que desaparezcan empresas» P20

**Javier de Ulacia**

«El crédito no se va a restringir, sino que es la demanda la que va a empeorar su calidad» P30

**Oliver Alonso**

«Las acciones más importantes son cubrir la tesorería y anular pedidos, sobre todo de RAC» P31

**Juan José Velasco**

«La gran competencia del sector se verá acelerada por el virus y generará nuevas propuestas» P32

8 424094 007042 00576

## Unanimidad en el Congreso con los incentivos a la compra

P10 y 11

## Las fábricas arrancan con el riesgo de perder 700.000 coches en 2020

• Las ministras de Industria y Transición Ecológica se reúnen el 6 de mayo con las patronales para analizar el plan de choque de medidas urgentes P12 a 15

**NISSAN** Huelga indefinida ante el probable cierre de la planta de Barcelona P14

**AYUDAS** El nuevo Moves: 5.500 euros si achatarras y 4.000 si no lo haces P43

## Editorial

# Gobierno y automoción, condenados a entenderse

El desencuentro que se ha producido entre automoción y Gobierno debe servir de acicate para conseguir un entendimiento aún mejor del que ya existía antes de la Covid-19. La impaciencia para que se aprueben las medidas cuanto antes es lógica, puesto que se prevé una caída de mercado en 2020 superior al 40%, dejando las ventas en 700.000 unidades. A la vez, la producción se reducirá en 700.000 vehículos, esbozando un horizonte muy complicado para la industria.

Sin embargo, aunque el sector tiene derecho a pedir que se acelere todo lo posible la aprobación de un plan de choque no debe perder la perspectiva de la situación en la que se encuentra la Administración: sin Presupuestos, dejando de ingresar miles de millones de euros y teniendo que invertir en cuestiones totalmente urgentes para que el país, las pymes y las familias no colapsen. A ello, hay que añadir una economía hecha añicos, con una previsión de caída del PIB del 9,2% en 2020 y con el turismo desarbolado. En ese escenario, Gobierno y automoción deben reconocer que se han tenido muy en cuenta mutuamente. La Administración ha mantenido hasta ahora una especial interlocución con el sector, reuniendo incluso a tres ministros y al presidente del Gobierno con Anfac, el 2 de marzo, o con la participación de los titulares de Transportes e Industria en el último congreso Faconauto.

> Ambas partes deben reconocer que se han tenido en cuenta mutuamente. La Administración ha tenido una interlocución especial con la industria y esta se ha volcado para paliar la crisis sanitaria

Otra prueba del deseo de complacer son los ajustes que va a hacer en el Plan Moves 2020, en el que se incluye la mayoría de peticiones que había hecho el sector, más allá del canal —lícito, por otro lado— que se eligió para anunciarlo y que no se hubieran confirmado los cambios con las cuatro patronales, como lamentan.

Este mimo por el motor, no es solo coto del Ejecutivo, sino que el resto de partidos se esfuerzan en complacer, como prueba el reportaje que incluimos en el especial *El Día Después,* sobre las medidas que desean impulsar las principales formaciones, a derecha e izquierda, del Congreso de los Diputados.

Por su parte, la automoción ha respondido con creces y no solo por la riqueza y el empleo que genera, también, en medio de la mayor crisis desde la posguerra, ha sido la primera en parar sus fábricas para velar por la seguridad de sus trabajadores, a la vez que transformaban sus líneas para producir material sanitario.

Estamos seguros de que en la reunión que mantendrán ambas partes el 6 de mayo se va a poner de manifiesto esa buena sintonía, a la espera de, como adelanta el secretario general de Industria, Raül Blanco, a esta publicación, el Gobierno conozca de qué fondos dispone para la reconstrucción del país.

# Nissan Barcelona, prioridad absoluta

La planta de vehículos de Nissan en Barcelona está en peligro inminente de cierre. El 28 de mayo la compañía podría anunciar el cese de la actividad, lo que supondría destruir 2.400 empleos directos. A ellos, habría que sumar el resto de centros de Nissan en la provincia y todos los puestos de trabajo que genera indirectamente en la región. En total, alrededor de 20.000 familias podrían perder su salario de consumarse el peor de los augurios.

Por eso, no es el momento de dejar de trabajar por salvar su futuro. Hasta que no se baje el cierre definitivamente y salga el último operario Nissan de la fábrica, las administraciones tienen la obligación de hacer lo posible y lo imposible para conseguir su supervivencia. En este sentido, consideramos que la consejera de Empresa y Conocimiento de Cataluña, Àngels Chacón, no debe limitarse al trabajo ya hecho, gracias al cual tiene la «conciencia tranquila». Es mandatorio continuar peleando, de la mano de la ministra de Industria, Reyes Maroto, por salvar el futuro de 20.000 empleos, justo cuando más falta hace reducir el paro en España.

En la automoción hay numerosas historias de éxito al respecto. Por ejemplo, hace una poco más de una década, Renault Valladolid tenía fecha de cierre y gracias al trabajo de la dirección local, los sindicatos y el Gobierno de Castilla y León y el central se logró evitar el desastre. Ese caso debe servir de ejemplo para luchar cada segundo por salvar Nissan Barcelona.

## Nombramientos

### Enrique Lorenzana

**Director de Ventas y Posventa de Genesis para Europa**

Licenciado en Derecho por la UCM y con un PDG de la IESE Business School, se incorpora a la marca de lujo de Hyundai tras dos años como jefe de Ventas de Aston Martin en la zona de Europa. Sus más de 25 años de experiencia en el sector de los vehículos premium le avalan, contando con cinco años bajo la disciplina de Audi y 12 en Maserati.

### Joji Tagawa

**Representante de Nissan en el Consejo de Administración de Renault**

Directivo de Nissan desde 1983, es licenciado en Economía por la Universidad japonesa de Keio. Lleva ejerciendo como vicepresidente senior de Nissan desde diciembre de 2019, y accede a su cargo dentro del órgano directivo de Renault tras la renuncia de Yasuhiro Yamauchi el pasado 23 de abril. Continuará con el mandato en curso hasta la Junta General de 2022.

### Zhang Zutong

**Miembro del Consejo de Vigilancia de PSA en representación de Dongfeng**

Licenciado en Ingeniería en transmisión y control de fluidos por la Universidad de Shanghái en 1991, acumula 30 años de carrera dentro de Dongfeng. Su nombramiento supone también formar parte del Comité Financiero y de Auditoría de PSA, así como del de Estrategia, y desempeñará además el cargo de presidente del Comité de Desarrollo de Negocio de Asia.

## El perfil

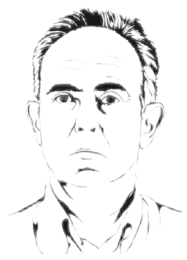
# Miu Kato, presidente de Honda Motor Europe España y Portugal

España es un mercado peligroso para el director de motocicletas de Honda. Por un lado, ostenta el liderato en la cilindrada 125-750, con una cuota de mercado del 20,7% y 36.335 unidades; por otro, su modelo superventas, la PCX 125, perdió el trono en el que llevaba dos años ante su rival taiwanesa, la Kymco Agility 125, por únicamente 52 matriculaciones.

Miu Kato, nacido en Yokohama hace 46 años, sustituyó el 1 de abril a Marc Serruya, uno de los pocos directivos no nipones en Europa de la marca en la Península Ibérica, liderando las dos y cuatro ruedas para nuestro país, así como las motocicletas en Portugal. El ejecutivo español se retira, así, de una trayectoria de tres décadas en la compañía, la última ejerciendo como máximo representante en nuestro país.

La decisión de incorporar a Kato forma parte de un plan de reestructuración puesto en marcha desde Tokio, en el cual la empresa «se centrará en la electrificación, la comunicación digital y las nuevas soluciones energéticas», posiblemente aludiendo a las iniciativas de hidrógeno con las que cuenta Honda.

## Al volante



ARTURO DE ANDRÉS

# Informe Ford sobre tendencias 2020

El 12 de diciembre de 2019 nos llegó el octavo Informe Anual Ford sobre tendencias, que está muy centrado en dos temas: la soledad y la confianza del ciudadano. La investigación se ha realizado en 14 países de Europa, América, Asia y Oriente Medio. Como en anteriores ediciones, está enfocado hacia la economía de mercado y su entorno sociológico. Sin más, por el momento, paso a reproducir una serie de citas textuales, si bien combinándolas para evitar repeticiones del mismo concepto. Vaya por delante lo relativo a la sensación de soledad, que podría asimilarse a abandono: «El Informe muestra que la gente se siente abrumada por los cambios que están ocurriendo en el mundo, y cuesta más que en el pasado confiar en las marcas, y conectarse con sus congéneres. La soledad se ha convertido en una epidemia de proporciones globales, ya que el 45% de los adultos entrevistados aseguran sentirse solos de forma habitual. En la era de la conectividad constante, los consumidores se sienten hoy más solos que nunca, y les resulta más difícil confiar tanto en sus compañeros como en las empresas».

> La gente está pidiendo a las marcas que pasen de una mentalidad basada en el producto a otra centrada en los valores

Pasemos a la confianza, y volvamos a la mezcla de citas: «El Informe identifica la confianza como un tema global dominante. La tasa de cambios a nivel mundial ha ido en aumento, y con ella, la falta de confianza en instituciones, marcas y congéneres. Hay un creciente interés, por parte del consumidor, en conocer los elementos invisibles que sustentarían la construcción de su confianza en las empresas. Los consumidores quieren creer que las compañías están haciendo lo correcto, pero también necesitan ver detrás de la cortina, y que se les de una razón clara para creerlo». Porque, y esto me parece que es muy importante, «el 67% de los entrevistados están de acuerdo en que una vez que una marca pierde la confianza, no hay forma de recuperarla». Y por todo ello, «la gente está pidiendo a las firmas que pasen de una mentalidad basada en el producto a una mentalidad basada en los valores».

Sustituyamos mercado por Covid-19, y marcas/empresas por políticos, y da un escalofrío; porque el Informe Ford es una siniestra premonición de lo que llegó dos meses después. En la última frase de la cita, sustituyamos «producto» por «ideología» y «valores» por «soluciones», y ya está.

La Tribuna de Automoción

**Edita:** Editemo, S.L.

**Editor**
Javier Menéndez

**Director:** Ignacio Anasagasti.

**Redactor jefe:** Pablo M. Ballesteros.

**Redacción:** Laura Menéndez, Juan Roig Valor, Isabel Reviejo y Marcos H. de la Morena.

**Diseño:** Jesús Rica.

**Colaboradores:** Ángel Alonso, Ignacio Alonso, Arturo de Andrés, Tania Colás y Sergio Fernández.

**Publicidad:** Cristina Porras.

**Redacción y Administración:**
c/ Fundadores, 31 - 28028 MADRID
Teléfono: 91 713 02 60 - Fax: 91 713 02 61
**Dirección e-mail:**
*redaccion@latribunadeautomocion.com*
*www.latribunadeautomocion.es*

**Depósito legal:** M-14864/95

*Prohibida la reproducción total o parcial de textos, dibujos, gráficos y fotografías, sin la previa autorización por escrito de la editorial.*

# Deportividad con etiqueta ECO.

## Hyundai TUCSON Híbrido N Line | 48V

Por suerte, en el deporte, como en la vida, cuanto más te esfuerzas, mejores resultados obtienes. Lo mismo le pasa al Nuevo Hyundai Híbrido 48V. Que ahora, por suerte, también lo tienes con acabado deportivo N Line. Con él podrás disfrutar de todos los avances en equipamiento y rendimiento, así como de un diseño muy deportivo, inspirado en los modelos "N" de Hyundai. Deportividad con etiqueta ECO... Eso sí que es suerte, ¿no te parece?
¿A qué esperas? Estás de suerte. El coche que deseas puede ser tuyo.

**Con etiqueta ECO.**

HYUNDAI

5 AÑOS DE GARANTÍA SIN LÍMITE DE KM

Gama Hyundai TUCSON: Emisiones $CO_2$ (gr/km): 151-198 Consumo mixto (l/100km): 5,6-8,1. Valores de consumos y emisiones obtenidos según el nuevo ciclo de homologación WLTP. Emisiones $CO_2$ (gr/km): 113-175 obtenidas según el ciclo NEDC correlado.

Modelo visualizado: Tucson N Line. Más información en www.hyundai.es.

## Arrieros somos

Ángel Alonso

# Moncloa 77 / Moncloa 20

Pacto, palabra en desuso. Tanto que, ahora que se vuelve a pronunciar, no la habíamos oído con esa premura desde hace 43 años. Es prima hermana del consenso, otro término que ha saltado por los aires

Por fin se oyó la palabra pacto. Justo en una situación que no entiende de componendas ni con Dios ni con el diablo. Cuando una pandemia de esta magnitud toma el mando de nuestro destino, no hay más que aguantar el macabro capricho de su destrucción entre personas, en el primer envite, y entre bienes y riqueza, en el segundo. Seguirán otros capítulos siniestros en forma de secuelas físicas y psíquicas entre los que puedan o podamos contarlo (conjugar en primera persona, a que suena pretencioso). No se busquen artificios en los habituales caladeros de los ríos revueltos en los que navegan con maestría los mercaderes de la angustia ajena.

Pacto, palabra en desuso. Tanto que, ahora que se vuelve a pronunciar, no la habíamos oído con esa premura desde hace 43 años. Es prima hermana del consenso, otro término que ha saltado por los aires, porque la llamada política moderna se ha creado a los pechos del adanismo, ésta sí, de plena actualidad.

Se desempolva porque nos damos cuenta de que tuvo una historia exitosa. Fue sinónimo del sésamo que abrió la puerta, no de una cueva de ladrones, sino de una etapa de la historia que trajo la mejor época de prosperidad y convivencia civil a una ciudadanía traumatizada por una contienda, seguida de una feroz dictadura de cuatro décadas y los posos latentes de una de las lacras más visibles de nuestro carácter: el cainismo.

Se llamaron Pactos de la Moncloa, porque se firmaron en el palacio homónimo, recién establecido como sede del Gobierno. Necesitábamos símbolos de poder estable como en Francia lo era el Elíseo o en Gran Bretaña, Downing Street; destinados a acoger en casa común el pronunciamiento en urnas del pueblo soberano.

En aquel 1977 nuestra economía estaba contaminada por la epidemia de una crisis del petróleo que contagió una inflación anual superior al 40%, la desaparición del entramado económico de 900.000 empresas y la eliminación del tejido social de un millón de empleos. Todo esto en una democracia naciente, amenazada por contundentes poderes fácticos impregnados de nostalgia franquista. Llegó la hora de la política y de los políticos, y ésta y éstos acudieron a la cita, aparcando prejuicios ideológicos e históricos, embutidos en el pragmatismo que es la generosa renuncia a lo particular por el bien común.

El actual jefe del Ejecutivo acaba de anunciar una ronda de consultas para reeditar en 2020 aquella feliz iniciativa de la clase dirigente de hace 43 años. Las consecuencias de la pandemia nos dibujan una España de inmediato futuro que harán palidecer las negras estadísticas de aquellos inquietos, pero ilusionantes años.

Pero, ¿partimos en igualdad de condiciones? Un pacto nacional de esa magnitud es un guiso a fuego muy lento, en permanente atención a hervores, punto de sal, blandura o dureza de los ingredientes y temperatura de cocción. La experiencia gastronómico-política de hoy es el horno microondas; la materia prima, cualquier elemento ultracongelado; y la cocina, más parece el camarote de los Hermanos Marx en la deliciosa Una Noche en la Ópera.

Comparado con lo actual, nuestros políticos de ayer se habían grabado el valor de la credibilidad, inseparable de todo pacto, en un sinfín de reuniones, durante y en el inmediato después del franquismo, fraguadas en plataformas democráticas, que canalizarían el paso de una dictadura a una democracia, con los resultados que han documentado la historia y la crónica periodística, esta última salvajemente agredida por las mentiras que alimenta la transición de servicio a negocio que se nos ha colado por no atender a las auténticas esencias del oficio.

Se quiere llevar a buen puerto la nave del pacto en fase de tormenta perfecta con una pésima marinería, tanto en el puente de mando (Gobierno) como en la sala de máquinas (Congreso), además de disponer de cartas marinas plagadas de errores y una relación tóxica entre capitán y segundo de a bordo. De todas maneras, aunque sea al alto precio de 20.000 muertos en un mes, se ha pronunciado el término que fue balsámico en época pretérita también dificilísima. Merece ser tenido en cuenta con amplitud de miras y no estrechez de objetivos.

El titular de esta columna parece el resultado por paliza de un partido de baloncesto. En la vuelta ansiamos la remontada, esa que volverá a colocar en lo más alto de la historia a un equipo que ahora tiene que vestir los colores de todos, como se hizo en la ida. Jugamos, gran paradoja, contra nosotros mismos.

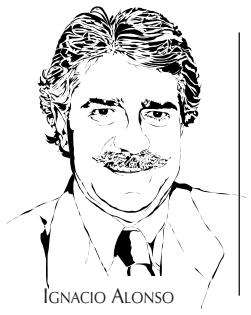
PD: En recuerdo de todos los colegas a los que solo hizo callar un enemigo, traicionero, por invisible.

## La mejor foto

# De los Mozos revisa las medidas de seguridad en la reactivación de Renault Valladolid

Después de reiniciar su actividad el pasado jueves 16 de abril, poco más de un mes después de la proclamación del estado de alarma por parte del Gobierno, la factoría de Motores de Renault en Valladolid fue supervisada el día 20 por el directivo del consorcio francés que mejor conoce sus instalaciones: José Vicente de los Mozos, su director mundial de Fabricación y Logística, además de presidente de Anfac y presidente de la filial española de la marca del rombo. El vallisoletano conoció de primera mano el protocolo de seguridad que el centro ha puesto en marcha para sus operarios —el cual incluye una revisión de temperatura corporal de cada empleado antes de acceder a su puesto, uso obligatorio de mascarilla y desinfección continuada de todas las instalaciones—, mostrando su implicación con el proceso de vuelta a las líneas de sus empleados. Tras la visita, De los Mozos afirmó haber quedado impresionado «por la serenidad, así como por la profesionalidad de todos los trabajadores», y resaltó «el respeto y cumplimiento de todas las medidas preventivas que hemos desplegado en las oficinas, en la ingeniería y en los talleres».

## El comentario


Ignacio Alonso

# El mercado, amigos

El coronavirus le ha levantado las faldas al divino mercado y han quedado a la vista de todos sus vergüenzas, las que muchos sospechaban. La más importante: necesita al Estado para vivir

«Es el mercado, amigo». Esta frase acompañará siempre a un exvicepresidente del Gobierno, hoy en prisión, que trataba de justificar en el Congreso, allá por enero de 2018, su copiosa remuneración y su ruinosa gestión al frente de Bankia. Y acto seguido añadía, desafiante: «Las crisis cuestan mucho dinero». Es de justicia reconocer esto último. Las crisis (qué nos van a contar a los españoles con la inacabada recesión que vivimos desde hace una década) cuestan sangre, sudor y lágrimas. Cosa distinta es cómo se supera y quién se esfuerza más en ello. Confiemos en que en ésta se incluya a los que aseguran que el dinero está mejor en su bolsillo (gracias a lo cual —exageremos un poco— nunca se hubiera construido un km de carretera) y en paraísos fiscales.

El mercado, sin embargo, ha demostrado ser un instrumento. Uno válido, pero solo un instrumento. Sobrevalorado y subvalorado por corrientes ideológicas y económicas rivales. Pero un instrumento, al fin, que saca pecho cuando las cosechas son abundantes y se encoge cuando llega la sequía; soberbio con los vientos a favor y pedigüeño con el aire en contra; desafiante frente al Estado tras un opíparo almuerzo y pordiosero cuando hay que repartir el pan. Fiable, sí, pero como todo, solo en su justa medida.

El coronavirus le ha levantado las faldas al divino mercado y han quedado a la vista de todos sus vergüenzas, las que muchos sospechaban. La más importante: que necesita al Estado para vivir. No se trata de escoger entre Keynes y Hayek, sino cuánto de Keynes y cuánto de Hayek se necesita para que la economía funcione y la distribución de la riqueza no sea una utopía. Si los teóricos practicaran deportes de altura tendrían grabado en la piel que a medida que se asciende, mengua el volumen de oxígeno y, por tanto, más cerca se está de la hipoxia. Pretender que el mercado es la solución, mata; y pretender lo contrario, también.

Quizás esta sea la primera lección tras una crisis que ha desnudado las carencias de material sanitario, cuya logística se puso en manos privadas por eficiencia económica, pero también los déficits industriales de un país que encargó la fabricación de todo tipo de productos a terceros en nombre de la reducción de costes y el mayor beneficio comercial. Y así nos encontró la Covid-19, deslocalizados: suplicando mascarillas e improvisando respiradores en cadenas de montaje del automóvil.

Penúltima enseñanza a falta de prueba. Hoy fue una pandemia sanitaria la que tiró por la borda los esfuerzos de una década, pero habrá más. Probablemente una crisis por la escasez de agua potable que dejaría en pañales a la actual. Y por qué no, una crisis energética descomunal. Resulta que en nombre de la eficiencia, ninguno de estos sectores estratégicos está en manos del Estado. Habrá que recapacitar sobre la desmantelada industria pública y considerar volver a darle vida. Eso sí, con la condición inexcusable de que las manos de los políticos no se pongan encima de los puestos de dirección y administración de esas empresas.

# THE
## GRAN COUPÉ

**¿Te gusta** conducir?

WLTP: Consumo combinado: desde 4,6 hasta 8,3 l/100 km. Emisiones combinadas de $CO_2$: desde 120 hasta 188 g/km.
NEDC: Emisiones combinadas de $CO_2$: desde 99 hasta 153 g/km.

**RAÜL BLANCO** SECRETARIO GENERAL DE INDUSTRIA Y DE LA PYME

# «Hay que aprobar un Renove estatal y neutral lo antes posible»

El Ministerio de Industria ya tiene muy claro que «ha llegado la hora de pensar en el día después y ponerse a trabajar en un programa de reconstrucción», que desarrolle una batería de medidas para cada uno de los sectores, entre ellos la automoción. Así lo pone de manifiesto el secretario general de Industria y de la Pyme, Raül Blanco, quien considera, tras recibir de las cuatro grandes patronales un plan de choque para afrontar la recuperación, que hay que desplegar «lo antes posible» iniciativas enfocadas a la oferta, es decir, para promover las inversiones de los fabricantes, y la demanda, con el fin de reactivar el mercado. En este punto, coincide con los postulados del sector y plantea que, una vez que haya disponibilidad presupuestaria, debería aprobarse un programa «lo más sencillo posible», con una gestión estatal, y que incluya todas las tecnologías. Sobre la diferencia de criterios con otros ministerios, sentencia: «Tenemos que hacer compatible el objetivo de reducción de emisiones y de mejora de la calidad del aire, consiguiendo grandes impactos positivos en la industria y en creación de empleo. Todo esto es posible».

*I.A. / J.M. / P.M.B. / Madrid*

**PREGUNTA.— Anfac, Sernauto, Faconauto y Ganvam han entregado al Ministerio de Industria un plan de choque del sector de automoción, con una batería de medidas como un programa de ayudas a la compra de coches de 300 millones de euros, la posibilidad de que las ventajas de los ERTE de fuerza mayor se alarguen más allá del estado de alarma, la creación de una línea ICO específica, la reforma de la fiscalidad vinculada al automóvil o la promoción de las inversiones en I+D+i y la industria 4.0. ¿Han analizado ya el documento y cree que va a ser factible hacer realidad diferentes propuestas?**

**RESPUESTA.—** Como dicen, sí que nos lo han transmitido. Es un sector con el que trabajamos habitualmente y en las últimas fechas hemos estado colaborando con ellos, y junto a los sindicatos, en la elaboración del protocolo de seguridad para reiniciar la actividad del sector. Una vez ya se ha resuelto este hito, durante los próximos días, y después de que el Gobierno haya tomado diferentes iniciativas de amplio espectro a nivel social y empresarial para garantizar la liquidez de las familias y de las empresas, especialmente de las pymes y autónomos, ha llegado la hora de pensar en el día después y ponerse a trabajar en un programa de reconstrucción, donde tienen que enmarcarse las medidas sectoriales.

Estas iniciativas tienen que ir enfocadas tanto a la oferta como a la demanda. En el primer caso, se trata de promover las inversiones, que son muchas las que tiene por delante la industria del automóvil; y en el segundo, lo que resulta totalmente necesario, hay que reactivar el mercado y la actividad industrial y para ello hay que ver cómo se comportan cuanto todo haya vuelto a una cierta normalidad Las fábricas de componentes y las de vehículos ya han arrancado, sobre todo enfocadas en la exportación; y dentro de poco entrarán en escena los concesionarios. Si las autoridades sanitarias lo permiten, habrá que ver cómo responden los compradores y la manera de que se pongan en marcha los planes de incentivos, siempre condicionados a la disponibilidad presupuestaria, y con un enfoque de neutralidad tecnológica.

**P.— ¿El Gobierno realmente tendrá fondos suficientes para activar los sectores considerando el ingente gasto que está afrontando con la crisis sanitaria y que no habrá nuevos Presupuestos Generales del Estado, al menos, hasta 2021?**

**R.—** Ahora mismo con los Presupuestos prorrogados de 2018 no hay margen presupuestario, pero esto no es nuevo sino que se arrastra de tiempo atrás. La cuestión es que debería haber nuevos recursos para los planes de reconstrucción y estos deberían ir asociados a unas nuevas cuentas públicas. Aquí deberían contemplarse todos los fondos para incentivar la demanda y la oferta de la automoción.

**P.— Si se liga la disponibilidad de dinero a unos nuevos Presupuestos Generales, ¿ya se da por perdido todo 2020 para la implementación de medidas?**

**R.—** Si fuera una situación normal, en otros momentos ha acabado siendo así; pero estamos viviendo unas circunstancias excepcionales. Lo que vamos a tener de disponibilidad presupuestaria y diseño de nuevas medidas en las próximas semanas o meses hay que ir viéndolo poco a poco; no obstante, ojalá las medidas puedan entrar en vigor lo antes posible y vamos a trabajar con el sector para que así sea.

**P.— Hablando del lado de la oferta, ¿qué políticas de apoyo considera cruciales para que se confirmen todas las inversiones que requiere la automoción, muchas de ellas vinculadas a proyectos de vehículos electrificados?**

**R.—** Tenemos coincidencia con el sector en apostar, en primera línea, por el impulso a la inversión industrial y la digitalización, es decir, la industria 4.0. También sería necesario reforzar el ámbito de las deducciones fiscales en I+D+i, que son tremendamente importantes. ¿Cómo se concretan esas líneas de apoyo para la inversión? En estos momentos, en el Ministerio tenemos los planes de Reindus y las ayudas a proyectos industriales de I+D+i en la industria manufacturera que ya conoce el sector, pero haría falta que todo esto fuera un poco más allá para ganar en atractivo, como está sucediendo en otros países europeos.

**P.— El sector propone en el plan de choque que haya financiación al 0% para la I+D+i, lo que ya estaría disponible con el segundo de los instrumentos que ha mencionado. No obstante, este par de programas no terminan de gastar todos sus fondos. En Reindus, en la edición de 2019 solo se han consumido un 65% y en el otro, un 11,5%. ¿Qué habría que hacer para que las empresas los consideraran más atractivos?**

**R.—** En Reindus el grado de ejecución presupuestaria cada vez es más alto y en 2019 y 2020 ha sido relativamente más elevado que en ejercicios anteriores. Esto es así porque se han mejorado las condiciones y se han facilitado las requisitos de aval y, por tanto, es un poco más atractivo, aunque sigamos hablando de préstamos. Sin embargo, es la única línea que hay de inversión industrial a largo plazo y viene a cubrir un fallo de mercado.

En el caso de las ayudas a la I+D+i, se puede hacer mucho más atractiva poniéndole un tramo no reembolsable, que es lo que nos plantean en el sector. Pero para ello nos remitimos a la disponibilidad presupuestaria.

**P.— Volviendo a las medidas de demanda, la propuesta de las cuatro patronales se refiere a sustituir el actual Moves y lanzar un plan único de incentivo**

> «Es un momento complejo a nivel fiscal, y las medidas que se planteen tienen que estudiarse muy bien. [...] Una opción más factible sería adecuar el Impuesto de Matriculación al WLTP para que no suban los precios»

**a la compra contemplando todas las tecnologías dotado con hasta 400 millones de euros. ¿Le parece razonable?**
R.— El primer Moves se diseñó en 2017, se heredó de los Presupuestos Generales de 2018 y, además, a raíz de una sentencia del Supremo se tuvo que desplegar bajo el criterio de territorialización. Estamos en 2020, y con la situación dura que padecemos, imaginad todo eso lo que supone en cuanto a complejidad de tramitación y para que al ciudadano y a las empresas les llegue. Hay que ir hacia un modelo de plan lo más sencillo posible, además de basado en la neutralidad tecnológica, es decir, que incluya a todas las propulsiones. Tenemos que hacer compatible el objetivo de reducción de emisiones y de mejora de la calidad del aire consiguiendo grandes impactos positivos en la industria y en creación de empleo. Todo esto es posible.

Para que las ayudas sean simples solo tenemos que retomar planteamientos anteriores exitosos. La aplicación tiene que ser conjunta entre el Gobierno y el sector para que pueda tener una aceptación muy alta en la sociedad.

**P.— ¿Están alineados todos los ministerios en torno a este concepto de programa o siguen abiertas algunas diferencias que se han hecho públicas en el pasado?**
R.— Creo que es perfectamente compatible este planteamiento con los objetivos de cada departamento.

**P.— ¿Se podría incluir al vehículo de ocasión de pocos años, el llamado seminuevo, en el futuro plan?**
R.— Estos son temas muy específicos y se tendrán que abordar en el trabajo con el sector. Lo importante es renovar la flota lo máximo posible, algo que lo llevo diciendo desde que accedí al cargo. Tenemos un parque muy envejecido y este año, además con los meses de parón, todavía va a aumentar más su edad media. Si finalmente para ello se cuenta con el VO joven o solo con VN ya se verá.

**P.— Para hacer más sencillas las ayudas, ha dejado claro que habría que ir a una gestión centralizada. Teniendo en cuenta que se ha aplicado una territorialización a partir de una sentencia, ¿se podría revertir ese sistema aprobando una ley que declarase que los incentivos se tienen que movilizar desde el Estado por emergencia climática, como ha defendido Anfac?**
R.— Esa podría ser una vía, pero puede haber otras. Vuelvo a insistir en que las ayudas, cuanto más sencillas, mejor, porque beneficiará al ciudadano, a las empresas y también para las administraciones, dado que el impacto va a ser mucho más rápido.

**P.— Otro de los frentes que considera clave el sector es el de la reforma de la fiscalidad. Para ello proponen eliminar el Impuesto de Matriculación y reformular el de Circulación en función de las emisiones, sin que exista una merma recaudatoria. ¿Es el momento adecuado para hacer estos cambios?**
R.— Ahora es un momento complicado para todo, sobre todo a nivel fiscal. Y es que, a tenor de la parada de la economía durante varias semanas, están cayendo de manera muy intensa los ingresos para la Hacienda pública y esta a su vez está haciendo el máximo esfuerzo histórico en materia de presupuesto para cubrir las prestaciones sociales o dar liquidez a las empresas. En este entorno, las medidas fiscales tienen que ser muy bien estudiadas.

Nosotros siempre hemos defendido que, si la automoción se mueve hacia la movilidad, tenemos que ir hacia una fiscalidad basada en ello, más en el uso y no solo en la compra. Hay que ser conscientes de que, si ese tránsito se hace ahora, al Estado le redunda pero la caja afectada es la de las comunidades autónomas y las entidades locales. Todo esto le añade más complejidad.

En este punto, creo que la reflexión fiscal hay que hacerla conjuntamente con el sector y, de nuevo, hay que compatibilizar el objetivo de reducir las emisiones con lograr un impacto industrial y en empleo. Este debate ya estaba encima de la mesa y actualmente hay que ser más prudentes a la hora de abordarlo.

**P.— En este debate que menciona últimamente había cogido fuerza la idea de un ministerio de reformar el Impuesto de Matriculación y mantener el de Circulación. ¿Este camino sigue siendo el que más opciones tiene de prosperar?**
R.— El debate no se ha resuelto, se sigue trabajando y había varias propuestas encima de la mesa, una de las cuales es la que indican. Siendo prudentes, como decía, hay que debatir todas estas cuestiones a lo largo de este año y buscando el consenso con el sector veremos cómo evoluciona todo.

**P.— Si todavía no se ha ejecutado la reforma fiscal después de tantos años encima de la mesa, ¿va a ser posible hacerlo ahora con una crisis muy compleja entre las manos o será más factible simplemente reformar los tramos del Impuesto de Matriculación para adecuarlos a la homologación WLTP y no haya un gran impacto en enero cuando quede sin vigencia el baremo de adecuación al sistema anterior NEDC?**
R.— Sin duda sería más fácil. Puede ser una opción, pero, insisto, hay que abordarla dentro del diálogo sectorial. Y es un tema que también lo plantean las patronales, para que no haya una subida encubierta de precios y una penalización a la automoción, máxime en el momento de dificultad que se encuentra.

**P.— ¿Existe un riesgo elevado de que la actual crisis implique el cierre de muchas empresas en el sector, especialmente pymes?**
R.— Estamos trabajando para que las empresas con problemas se puedan salvar y vamos a hacerlo sin descanso para que eso sea así. La situación es dura y difícil, hay que ser muy prudentes y hay que garantizar que esa crisis de liquidez no se convierta en otra de solvencia y, por tanto, que en la normalidad progresiva que se va a instalar podamos contar con todas las compañías en toda la cadena de valor del sector, con especial atención a las pymes de la distribución y reparación y del área de los componentes.

**P.— El presidente de Anfac ha llegado a comentar en los últimos días que incluso hay peligro de que pueda haber un cierre de alguna planta o deslocalización. En este sentido, todos los focos están en la de Nissan, en Barcelona. ¿Tiene futuro esta factoría y por dónde pasaría?**
R.— Tiene futuro y estamos trabajando para que lo tenga. Sin duda, pasa por una situación difícil por la reducción de la carga de trabajo, a lo que se le suma que la compañía también atraviesa momentos complicados. Asimismo, hay que añadir la crisis actual que no ayuda. No obstante, estamos en contacto continuo con la empresa a nivel local y global y los sindicatos, para encontrar la solución de continuidad de la fábrica. En las próximas semanas vamos a seguir apostando por ello.

**P.— En este trabajo, su ministerio está colaborando con la Generalitat y se ha remitido una serie de propuestas a la matriz en Japón. ¿Ya les han contestado y qué más se puede hacer que conceder ayudas directas?**
R.— Lo principal es conseguir carga de trabajo con futuro, es decir, la inversión que no se ha realizado en los últimos años se pueda ejecutar ahora, y sobre todo esto seguimos trabajando con la empresa con una vía de diálogo continua. Por parte nuestra no va a quedar ningún esfuerzo para que haya un proyecto de futuro. Tras estas semanas pasadas en las que todo se ha parado con la crisis, esperamos retomar las negociaciones a nivel local y global para seguir avanzando en esa dirección.

**P.— En el sector se ha llegado a pedir un aplazamiento de la aplicación del objetivo de la UE de 95 gramos de $CO_2$ en 2020 y que se retrase, incluso, la entrada en vigor de la normativa Euro 6d que será el próximo 1 de enero. ¿Qué posición tiene al respecto su ministerio?**
R.— Sobre estos temas estamos trabajando con el sector, así como en algún otro que también tiene incidencia en Europa. Habrá que ver cómo se mueve en las próximas semanas la Comisión Europea al respecto. No solo es un asunto que preocupa a las patronales españolas, sino a nivel comunitario. Hay que ver si el conjunto de medidas que se adopten en relación a la reactivación de la industria de automoción comprende también cuestiones de normativa. Está claro que el sector es uno de los que tiene una de las regulaciones más duras. De momento, a nosotros no nos consta qué determinación va a tomar Bruselas.

**P.— ¿Cuáles son esos otros temas con incidencia europea que también se están analizando?**
R.— Sabemos que Acea, además de los aspectos regulatorios, ha transmitido la posibilidad de que haya planes de ayuda a la compra a nivel europeo, lo que sería una buena noticia para el continente y especialmente para España.

**P.— Tanto patronal como sindicatos reclaman que las ventajas de los ERTE de fuerza mayor continúen en el tiempo, más allá del fin del estado de alarma, y se vayan retirando progresivamente. ¿Podría beneficiarse de una decisión así la automoción?**
R.— Para ello me remito a la autoridad laboral. En este terreno, y quizá elevando un poco el foco, la clave es que hay que tomar todas las medidas necesarias para mantener el empleo en estos meses, con el consenso de las empresas y los sindicatos, para que, una vez se recupere la demanda y las exportaciones, los trabajadores puedan volver a sus puestos. Si el empleo no se conserva con acciones temporales o ERTE, ya sabemos lo que significa porque lo hemos vivido en otras crisis, es decir, será mucho más complicado recuperarlo.

**P.— Los sindicatos reclaman que toda medida de apoyo que se apruebe para las empresas y los distintos sectores económicos esté vinculada al mantenimiento de puestos de trabajo. ¿Qué opina?**
R.— Es absolutamente necesario. Tiene que haber el compromiso de todas las partes de que las medidas que se lancen conlleven impacto industrial y en el empleo. Con la situación actual, en la que los próximos meses van a ser muy duros en España y Europa, hay que velar por la industria y la conservación de las plantillas.

**P.— En el Plan Estratégico de Apoyo Integral al Sector de Automoción 2019-2025 que presentó su gabinete el 4 de marzo de 2019, que no terminó de firmarse con las asociaciones sectoriales, se incluía la creación de un grupo de trabajo para estudiar las relaciones entre las marcas y los concesionarios. ¿Es el momento oportuno abordar este frente complicado teniendo en cuenta la actual coyuntura de crisis?**
R.— Me remito a un hecho reciente. Las patronales han firmado, hace poco, un protocolo sanitario para recuperar la actividad. Esta buena entente creo que se puede reproducir en otros frentes y puede seguir dando frutos. Las asociaciones están dispuestas a trabajar juntas y a colaborar. En todo lo que sea fomentar el diálogo entre ellas nosotros vamos a impulsarlo. Evidentemente, abordar la regulación entre marcas y concesionarios no es fácil y es un tema que lleva abierto muchos años.

**P.— ¿Sigue siendo válido todo el contenido del plan estratégico del sector o habría que modificarlo a tenor de la situación actual?**
R.— Sigue siendo vigente la estructura. Al final estamos hablando de medidas de demanda y oferta. Con la coyuntura actual, no obstante, tenemos que actualizar los instrumentos de acción.

«La fábrica de Nissan en Barcelona tiene futuro y estamos trabajando para que lo tenga. Sin duda, pasa por una situación difícil por la reducción de carga, a lo que se suman las complicaciones que atraviesa la marca. Además, la crisis actual no ayuda, pero vamos a buscar una solución de continuidad»

**P.— Para abordar la crisis actual, ¿considera válido como órgano de coordinación y colaboración el Consejo Estratégico que se iba a crear en el marco del plan de apoyo al automóvil y en el que participaba toda la cadena de valor del sector y los sindicatos?**

**R.—** Perfectamente. A los firmantes del plan de choque, Anfac, Sernauto, Faconauto y Ganvam, habría que añadir solo a los sindicatos.

**P.— Las fábricas de montaje de vehículos en España han empezado a abrir desde la semana del 27 de abril y estarán todas operativas a comienzos de mayo. ¿Ha sido prematura su apertura dado que todavía no estaban abiertos todos los mercados de exportación y tampoco el nacional?**

**R.—** La decisión de arrancar se ha tomado, primero, en función del marco legal, cuando estaba autorizada la actividad industrial de este tipo. A partir de ahí, una vez que se han restablecido las cadenas de valor globales, no nos podíamos permitir dejar de proveer, en primer lugar, motores, cajas de cambio o componentes. Tras ello, y a causa de que la exportación alcanza alrededor del 80%, es normal que hayan empezado a trabajar las plantas de coches. Hay que tener claro en todo esto que lo que no hagamos nosotros lo hará otro, bien otra filial en otro país u otro fabricante.

Los ocho grandes partidos, a favor de aprobar incentivos a corto plazo y de ellos solo Unidas Podemos se desmarca de apoyar al diésel y la gasolina

# Consenso casi pleno para lanzar ayudas a la compra neutrales

**PREGUNTAS**

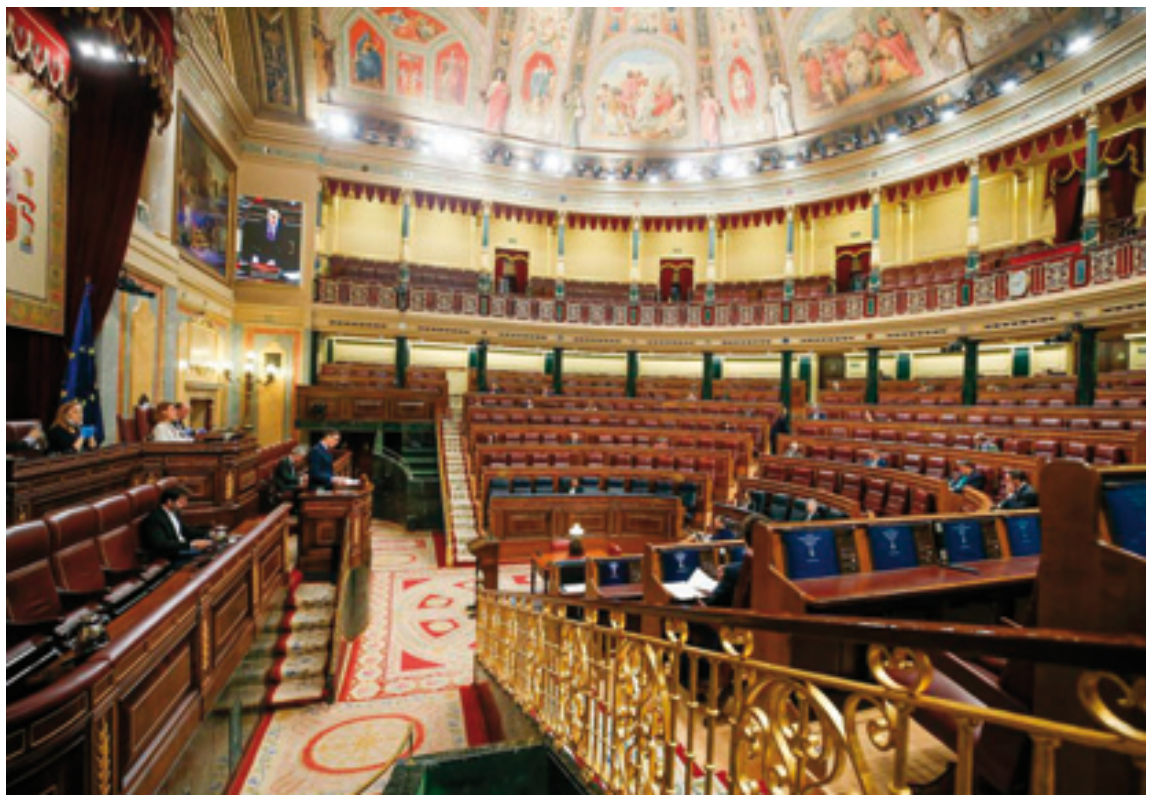
**1 ¿Está a favor de que se ponga en marcha un plan de ayudas a la compra de coches en el corto plazo para reactivar las ventas?**

**2 ¿El plan de ayudas a la compra tendría que beneficiar a los coches nuevos diésel y gasolina y a los VO de pocos años?**

**3 El sector pide una reforma de la fiscalidad que suprima el Impuesto de Matriculación y reformule el de Circulación en función de las emisiones, teniendo un efecto recaudatorio neutro. ¿Están de acuerdo?**

**4 ¿El Gobierno debería negociar en Europa que se aplace un año la aplicación de los 95 gramos de $CO_2$ en 2020?**

**5 ¿Qué otras medidas defiende para impulsar la actividad y mantener el empleo en las fábricas y en los concesionarios**



El Pleno del Congreso, celebrado el 22 de abril, en el que se aprobó la prórroga del estado de alarma hasta el 9 de mayo.

***Ignacio Anasagasti / Pablo M. Ballesteros / Madrid***

Apoyo sin paliativos del Congreso a la aprobación de un plan de ayudas urgente a la compra de coches para atajar la crisis. Los ocho grandes partidos de la Cámara Baja, que suman 332 diputados de un total de 350, están a favor de ello, según consta en un informe elaborado por este medio a partir de cuestionarios remitidos a las formaciones políticas. En ese respaldo se incluye también un casi pleno consenso sobre la necesidad de basar los incentivos en la neutralidad tecnológica, del que se descuelga con una negativa Unidas Podemos, mientras que ERC lo estudiaría.

## PSOE

**1** Estamos comprometidos con el apoyo a una mayor penetración de vehículos en el mercado y sobre todo de los que tengan cero y bajas emisiones, a través de medidas de estímulo de la demanda, así como de planes de achatarramiento e implantación de red de recarga de coches eléctricos. Existe una previsión presupuestaria y habrá que ver su desarrollo y posible incremento, dentro del trabajo de recuperación que se lleve a cabo.

**2** La prioridad del Gobierno debe ser el respaldo a la compra de vehículos de energías alternativas, pero en una situación singular como la que vivimos, hay que incorporar las ayudas a una mayor tipología de coches, siguiendo el principio de neutralidad tecnológica y permitiendo la elección de la opción más adecuada en función de las condiciones y circunstancias del consumidor.

**3** El Plan Estratégico de Apoyo Integral al Sector de Automoción, presentado en marzo de 2019, prevé una revisión de la fiscalidad para definir una tributación verde, más orientada al uso y hacia una movilidad con menores emisiones y que profundice en una armonización europea. También hay que dialogar con las autonomías y ayuntamientos, que tienen mucho que decir en esta materia, así como con el sector.

**4** Es necesario un acuerdo a nivel europeo. Hay que compatibilizar la competitividad del sector con los compromisos de la UE y nacionales de descarbonización. Sería importante lograr una acción compartida que permitiera asumir los objetivos valorando las circunstancias actuales, pero con la mayor exigencia con las metas de transición ecológica.

**5** En el contexto de reactivación se hace más necesario el desarrollo del Plan Estratégico de Apoyo a la Automoción a través de una mesa que reúna a todo el sector. Aparte de las medidas ya citadas, habrá que impulsar la I+D+i, y sobre todo la enfocada a la producción de modelos más sostenibles, y reforzar la FP dual y la vinculación de la empresa con la universidad, entre otras cuestiones.

## PP

**1** Hay estimular la demanda para mantener la actividad y el empleo y, sin duda, apostamos por las ayudas a la compra. Pero más allá, se necesitará un plan de choque integral.

**2** Debe apoyarse la renovación del parque para mejorar la sostenibilidad y dinamizar la producción. Por otro lado, el Plan Moves que se anuncia para impulsar la movilidad eléctrica es insuficiente. El apoyo a esta tecnología debe completarse e impulsarse con medidas adicionales que superen las barreras actuales, como la necesidad de instalar puntos de recarga en toda la red viaria. Necesitamos transformar la industria española para mantener la posición de vanguardia internacional, incluyendo también los vehículos alternativos.

**3** El plan de choque que planteamos tiene un objetivo: mantener la posición de nuestra industria y el empleo, y, si es posible, mejorarlo. Hay que trabajar para articular un ecosistema de la movilidad, intersectorial, que atraiga inversiones y exporte conocimiento. Un Impuesto de Matriculación que considere el uso más que la propiedad ayuda a esos nuevos modelos. Que se pague una vez al año para no poner barreras a la compra, pues tenemos un parque muy envejecido. Esto debe completarse con otras medidas, como la reducción del coste eléctrico, los incentivos para la mejora de las capacitaciones y atracción de talento y la inversión en I+D+i y capital tecnológico.

**4** Necesitamos que las plantas reciban encargos para la fabricación de nuevos modelos. Gran parte de las ayudas de la UE van a enfocarse hacia el desarrollo del Plan Verde, que contempla la transformación digital y de la movilidad y el transporte. España debe aprovechar esas ayudas alineándose con esas políticas y acelerando los Planes del Sector 2020-2040, con mayor dotación de recursos y objetivos a más corto plazo. Es fundamental tener una voz, nítida de defensa de esa transición, desde las políticas públicas y desde el sector.

**5** La vuelta a la actividad tiene que ser con garantías sanitarias. El Gobierno debe dejar de requisar material para las empresas que quieren volver al trabajo. Tiene la obligación de garantizar el suministro de test y EPI a la industria. Por otro lado, defendemos un plan de choque integral, que debe contar con el consenso y colaboración del sector y con las autonomías más afectadas, para que se acelere la transformación tecnológica del sector y lo dote de mayores recursos. El programa presentado por Anfac para la transición 2020-2040 es una buena hoja de ruta. También Faconauto, Ganvam o Sernauto han contribuido con propuestas muy bien enfocadas.

Además, el sector ha tramitado más de 350.000 ERTE desde que comenzó esta crisis pero la duración está limitada a la vigencia del estado de alarma. Hay que ampliarla para facilitar un retorno progresivo.

## VOX

**1** Sí. Para conseguir una vuelta a la normalidad serán necesarios planes de estímulo al consumo. Entre ellos, uno para la automoción.

**2** Ese plan debería afectar a todos los automóviles con el foco puesto en la renovación del parque. Debería fomentarse la entrega de vehículos más antiguos a cambio de los más modernos, aunque no necesariamente nuevos. Una posible cifra que baraja el sector es considerar la entrega de coches de más de 10 años para la adquisición de los de menos de seis. No obstante, en el momento de la redacción del plan deberán justificarse las condiciones que se incluyan.

Dada la actual situación [pérdida de empleos, caída de la economía y posible cierre de plantas] no se debería lanzar un plan de estímulo centrado solo en criterios climáticos, sino buscar exclusivamente potenciar el mercado e impedir que se destruya tejido productivo.

**3** El sector evoluciona hacia un nuevo paradigma. Una de las opcio-

nes es gravar el uso más que la propiedad. Así, cabría estudiar una modificación de los tributos. Debemos buscar un equilibrio entre la recaudación y el estímulo al consumo.

4 Sí. Debemos buscar medios para que la economía española y europea crezca todo lo posible. Por ello, debemos eliminar todas las barreras al crecimiento de la industria.

5 Ante la situación provocada por la pandemia, debemos conseguir que las empresas sobrevivan. Ese debe ser el primer objetivo. Necesitamos que se garantice la flexibilidad laboral, que los ERTE lleguen a los trabajadores afectados, que los créditos anunciados empiecen a fluir, en definitiva, que las empresas mantengan liquidez. Una vez superado este punto, habrá que facilitar el consumo con los planes Renove. La exportación también tendrá que favorecerse mediante la desburocratización de los procesos en la medida de lo posible.

### UNIDAS PODEMOS

1 Las ayudas deben ir ligadas a una reducción de las emisiones, y ello requiere un compromiso de la industria. Los incentivos deben generar un beneficio común, y eso puede ser a través de apoyos a la compra de coches de bajas emisiones.

2 Estamos a favor de establecer planes de ayuda que vayan reduciendo la dependencia de los combustibles fósiles. Esto implica que los incentivos deben ir destinados a vehículos eléctricos o de emisiones muy bajas. El transporte es el que más está creciendo en materia de emisiones y para alcanzar los objetivos de reducción debe comprometerse en la lucha contra el cambio climático.

3 Abogamos por que la fiscalidad favorezca el cambio de modelo hacia vehículos limpios, y que sea al mismo tiempo socialmente justa.

4 Utilizar la crisis de la Covid-19 para relajar las medidas ambientales es un grave error. Al contrario, los estudios demuestran una vinculación entre contaminación y mortalidad por coronavirus. La lucha contra la contaminación no debe relajarse.

5 Si algo hemos aprendido en la crisis actual, es que no se puede dejar que la producción industrial se vaya fuera. Ahora, casi la totalidad de coches eléctricos se produce fuera de Europa. Esto es un gran riesgo, ya que en el medio plazo puede hacer desaparecer nuestra industria. Por ello, abogamos por la constitución de una mesa Gobierno-sector que trabaje para trasladar a España la fabricación de nuevos modelos. Ahí deben dirigirse las ayudas. El IVA reducido para eléctricos como medida para aumentar su cuota puede ser una opción.

### ESQUERRA REPUBLICANA

1 Sí, pero no solo ligado a la reactivación de las ventas, y nunca opuesto al objetivo de descarbonización. Además, se debe ligar al achatarramiento y las ayudas, más que universales, deben dirigirse a la renovación de los vehículos que más circulan.

## Respuesta política ante las propuestas del sector

### Ayudas a la compra de coches Sí (332 diputados) / No (0) / Abstención (0)

✓ PSOE, PP, VOX, UNIDAS PODEMOS, ESQUERRA REPUBLICANA, Ciudadanos, JUNTS PER CATALUNYA, EAJ PNV

✗

### ¿Diésel o gasolina nuevos en las ayudas? Sí (284) / No (35) / Abstención (13)

✓ PSOE, PP, VOX, Ciudadanos, JUNTS PER CATALUNYA, EAJ PNV

✗ UNIDAS PODEMOS

? ESQUERRA REPUBLICANA

### ¿VO en las ayudas? Sí (75) / No (14) / Abstención (243)

✓ VOX, ESQUERRA REPUBLICANA, Ciudadanos

✗ JUNTS PER CATALUNYA, EAJ PNV

? PSOE, PP, PODEMOS.

### ¿Suprimir Impuesto de Matriculación y cambiar el de Circulación? Sí (96) / No (6) / Abst. (230)

✓ PP, JUNTS PER CATALUNYA

✗ EAJ PNV

? PSOE, VOX, UNIDAS PODEMOS, ESQUERRA REPUBLICANA, Ciudadanos

### ¿Aplazamiento del objetivo de 95 g de la UE? Sí (161) / No (41) / Abstención (130)

✓ PP, VOX, ESQUERRA REPUBLICANA, JUNTS PER CATALUNYA

✗ UNIDAS PODEMOS, EAJ PNV

? PSOE, Ciudadanos

2 Nos tendrán que convencer de la bondad de las emisiones de esos vehículos y de quien la certifica. En cuanto al VO, y con el objetivo de reducción de emisiones, solo lo vemos comprensible en coches con etiquetas C o superiores.

3 Estamos abiertos a estudiarlos, siempre dentro de un plan más ambicioso y en coordinación con otras reformas.

4 La excepcionalidad y virulencia que la crisis sanitaria provocará a corto y medio plazo sobre la economía y el sector deben hacernos considerar 2020 como inhábil en el cómputo de plazos, y supeditar cualquier revisión a la evolución de la situación.

5 La clave está en maximizar las condiciones del sector generando un entorno competitivo. Debemos garantizar unas infraestructuras que potencien la conectividad e impulsar y dar cauce al talento de los profesionales. También hay que abordar una legislación para equilibrar las relaciones entre las marcas y sus distribuidores.

### Ciudadanos

1 Con la emergencia sanitaria muchos sectores necesitarán planes de ayuda durante un tiempo. La automoción será uno de ellos. Esta debe ser una de las prioridades del Ministerio de Industria y del Gobierno. Por nuestra parte, queremos aportar soluciones y sumar apoyos para los Pactos de la Reconstrucción.

2 Cualquier línea de ayudas a la renovación de la flota siempre debe tener en cuenta la evolución hacia un parque menos contaminante, respetando la neutralidad tecnológica para no perjudicar ni a fabricantes ni a consumidores a causa de posibles sobreprecios fruto de una limitación arbitraria. Los planes se destinarían a la sustitución de vehículos antiguos por nuevos menos contaminantes, aunque en determinados casos podrían estudiarse ayudas para seminuevos.

3 En materia fiscal, debemos partir de un diagnóstico certero y la identificación de las posibles figuras tributarias que generen conflictos en la unidad de mercado nacional para luego abordar una reforma integral garantizando la suficiencia pero también la progresividad. Más que proponer un cambio determinado en un impuesto, apostamos por una revisión integral que se oriente a la cohesión, progresividad y, en lo posible, el alivio fiscal de la sociedad. Todo sin perjuicio de perseguir una fiscalidad verde que fomente las señales suficientes hacia la descarbonización.

4 En términos generales, la adaptación de los requisitos medioambientales europeos ha sido ligeramente pospuesta en pro de la emergencia sanitaria y económica, sin que por ello vaya a ser un elemento abandonado. Creemos que esa decisión debe supeditarse al acuerdo entre las principales fuerzas políticas europeas tras un diálogo transparente con los fabricantes.

5 Hay que valorar el potencial que tiene la realización de planes para la renovación de la flota por su efecto tractor. Asimismo, es de vital importancia alinear la política energética con los intereses de la competitividad industrial.

### JUNTS PER CATALUNYA

1 Estamos a favor de impulsar un plan estratégico global de apoyo al sector con la perspectiva del medio y largo plazo, pero que, visto el impacto de la Covid-19 en la economía, también debería tener medidas a corto plazo, como un nuevo Renove.

2 Si se debe estimular la demanda debería ser de aquellos vehículos que contaminen menos, incluidos diésel y gasolina nuevos, y que cumplan con los requisitos de la UE en materia de emisiones. Por contra, no estamos a favor de incentivar el VO.

3 Básicamente este sería el objetivo, de hecho, apostamos por una tributación progresiva en función de las emisiones.

4 El aumento de la exigencia normativa supone un jaque a la industria, ya que le exige una profunda reconversión con altísimas inversiones para hacer frente a los desarrollos de las nuevas tecnologías. Por otro lado, las pymes de componentes no tienen, en la actualidad, catálogo de producto para satisfacer los nuevos sistemas del eléctrico y podrían quedar fuera del mercado. Por ello y ante el agravante de la crisis de la Covid-19 y dada la prioridad por el mantenimiento de empleo y la actividad, se podría considerar una suspensión temporal de la medida que permita al sector un margen de recuperación.

5 En primer lugar, que los responsables gubernamentales sean prudentes en sus declaraciones y no generen más incertidumbre. En segundo, impulsar un plan estratégico que permita acompañar al sector en su reconversión para reducir emisiones y adentrarse en la nueva movilidad.

### EAJ PNV

1 SÍ. El parque tiene una edad media muy alta y, por tanto, con una fuerte presencia de vehículos Euro 4 o anteriores. Estos deben ser sustituidos cuanto antes por otros más eficientes, logrando dos objetivos: reducir las emisiones y reactivar la fabricación y distribución.

2 Las ayudas deben ir dirigidas a la sustitución de vehículos antiguos por otros nuevos de alta eficiencia y bajas emisiones. Los VO no ayudan a la renovación del parque y, además, podían haber recibido algún tipo de subvención en programas anteriores.

3 Debe plantearse un nuevo reparto de la carga fiscal que soportan los vehículos, ligando los distintos impuestos a las emisiones. En principio, no vemos por qué eliminar el de Matriculación, sino más bien una reformulación del mismo con tipos que vayan desde cero hasta un máximo en función de las emisiones. Y proponemos el mismo criterio para el Impuesto de Circulación, pero con cierta flexibilidad para los municipios, a fin de que tengan capacidad de priorizar dependiendo de su circunstancia particular.

4 No entendemos por qué debería darse este paso atrás. Esta es una obligación que está sobre la mesa desde hace años y para la que los fabricantes han tenido tiempo de prepararse y así lo han hecho.

5 El sector necesita certidumbres en las políticas: una normativa homogénea para todos los estados de la UE, de tal forma que se sepa el tipo de movilidad, las nuevas tecnologías y las tendencias por las que se tenga que apostar, investigar e invertir.

Interior de VW Landaben (Navarra), una de las primeras fábricas en reiniciar la producción después del parón obligado por el coronavirus.

Ocho centros volverán a un turno, tras el parón por la Covid-19. Ford, las dos plantas de Iveco y la de Nissan Barcelona tienen intención de hacerlo a dos

# Las fábricas de vehículos retoman la producción bajo estrictos protocolos

***Pablo M. Ballesteros / Ignacio Anasagasti / Madrid***

Las fábricas de automoción en España comienzan poco a poco a volver a la actividad, pero aún falta mucho para recuperar la situación anterior. Durante el mes y medio que se ha parado por la Covid-19, se han perdido 384.000 unidades, tal y como adelantó esta publicación en su edición digital. A esos vehículos hay que sumarle otros 316.000 que se dejarán de producir durante los próximos meses, hasta que se recupere la velocidad de crucero, según Anfac que cifró los daños para 2020 en 700.000 unidades.

De momento, la fabricación cayó un 45% en marzo con una producción de 143.737 vehículos, a la vez que la exportación se contrajo un 37,7%. En todo el trimestre, el retroceso es del 14,6%, con 646.221 unidades, mientras que las ventas al exterior se han contraído un 11,8%, con 529.117 transacciones.

Ante esta situación, las cuatro asociaciones principales del sector (Anfac, Sernauto, Faconauto y Ganvam) han pedido un plan de choque integral en el que se incluya un programa de incentivos a la compra de vehículos nuevos de 400 millones de euros —lo han incrementando en 100, en comparación con la carta inicial que enviaron a la ministra de Industria, Comercio y Turismo, Reyes Maroto—, a la vez que han pedido una mayor coordinación entre los ministerios y más rapidez en la implementación de las medidas que necesita un sector tan importante en España.

La respuesta del Ejecutivo ha sido fijar para el 6 de mayo una reunión con las cuatro organizaciones en la que además de la titular de Industria también estará la vicepresidenta cuarta y ministra para la Transición Ecológica y Reto Demográfico, Teresa Ribera.

**España podría perder la fabricación de 700.000 unidades en 2020 por el coronavirus. Anfac, Sernauto, Faconauto y Ganvam se reunirán con las ministras para la Transición Ecológica y de Industria para pedir que articulen un plan de choque de manera urgente**

En este contexto, *La Tribuna de Automoción* analiza cada planta para informar de su afectación por la crisis.

## Ford Almussafes

La fábrica valenciana no pudo ser una excepción entre las plantas de Ford en Europa al adelantar su rearranque al 27 de abril, sino que se tuvo que aplazar hasta el 4 de mayo. Una vuelta al trabajo que no ha sido completa, debido a que las instalaciones de motores reanudarán la actividad el 18.

La reactivación de Almussafes, que dejó sin efecto la vigencia del ERTE de fuerza mayor, ha sido a dos turnos y mediante la aplicación de un expediente por causas organizativas y productivas –se complementa el salario bruto al 80% y las pagas extra y las vacaciones al 100%-, que se ha presentado para 7.095 empleados –de un total de 7.211- con una duración hasta el 31 de julio, cuando se prevé que la factoría recupere la cadencia normal. En mayo, con ese esquema de funcionamiento, en el que el ritmo de trabajo será el que permitan las medidas de seguridad aplicadas y los pedidos, un 31% del personal tendrá su contrato suspendido.

La implantación del turno de noche será a mediados de junio, un mes en el que se rebajará la afectación del ERTE al 21%, una cifra que se recortará al 15% en julio. En los 90 días en los que la fábrica tardará en volver a operar al rendimiento normalizado, se habrán perdido en cada una de las mensualidades 13.200, 3.200 y 1.300 coches, respectivamente, frente a lo que se habría ensamblado en un escenario precrisis.

En el caso de Motores, montaje empezará un turno de lunes a jueves, ampliándose la actividad a los viernes a finales de junio. En mecanizado, por su parte, se arrancará con un turno completo y otro parcial y el mes que viene se añadirá otro al 100%. Las instalaciones de propulsores registran un ajuste productivo acumulado de 96.000 unidades, un 30% del volumen previsto para 2020.

La crisis del coronavirus también ha afectado a la negociación del ERE que planteó la empresa para 410 empleados, que se ha tenido que ampliar, de nuevo, hasta el 31 de mayo, aunque los sindicatos no quieren sentarse a hablar hasta que toda la plantilla se haya reincorporado a su puesto.

## Iveco Madrid y Valladolid

Las plantas de Iveco en España son dos claros ejemplos de cómo a veces el deseo de abrir antes no siempre se puede llevar a cabo. En un primer momento, se había fijado el 20 de abril como fecha para el retorno, pero después se pospuso al 4 de mayo, en parte, porque la curva de los contagios aún no se había aplanado y teniendo en cuenta que, en principio, las factorías del norte de Italia, de las que provienen gran parte de los componentes —Valladolid tienen 216 proveedores italianos y Madrid, 153—, se preveía que abrirían la semana del 27 de abril. Precisamente, el

hecho de que el retorno en el país transalpino se produzca la semana del 4 de mayo ha hecho a la dirección posponer la vuelta a la actividad de ambas factorías al 11 de mayo, según fuentes de la propia empresa.

Sin embargo, hay diferencias entre ambos centros. Como, por ejemplo, el hecho de que Madrid ha parado la producción utilizando el ERTE que tenía acordado hasta el 30 de junio, con el que se complementa a los trabajadores hasta el 82% del salario, mientras que Valladolid ha empleado un expediente de fuerza mayor, como consecuencia del estado de alarma y, según denuncia CGT, los empleados solo reciben el 70%, que abona la Seguridad Social. A cierre de edición, los pucelanos habían mantenido dos reuniones para aprobar otro ERTE, por causas organizativas. En esta ocasión, comenzaría cuando se suspenda el estado de alarma y finalizaría el 30 de junio.

Otro aspecto que denuncian en Castilla y León es que la reducción de la producción para adaptarse a los protocolos de higiene de la planta solo se mantendrá la primera semana en la que se pasa de 61 unidades por turno a 48. En el caso, de Madrid se rebaja de 122 camiones al día a 104, al menos, durante todo mayo. Además, una vez que arranque la línea se regularán otros tres días: 15, 28 y 29 de este mes.

## Mercedes Vitoria

La planta vasca ha vuelto a ser la excepción en España y si ya tuvo que parar su actividad en la tarde del 16 de marzo por un plante de los trabajadores ante la falta de material de seguridad, la vuelta a la faena, el 27 de abril, se ha producido sin que la dirección haya conseguido consensuar con el Comité el protocolo sanitario, algo único en el sector en nuestro país. Y es que los sindicatos, a pesar de valorar los cambios que había hecho la empresa en numerosos puestos para evitar los contactos entre los operarios, no se decantaron por sellar el documento debido a que Mercedes no aceptó su propuesta de reducir el ritmo en la cadena de montaje –se planteó un 10%, aunque se habría aceptado incluso un 5%-, lo que habría aliviado el esfuerzo de los empleados de tener que trabajar con mascarilla y, dado el caso, con gafas o pantalla.

En este sentido, el arranque, a un turno, se ha registrado con un plan de trabajo en el que se busca, si es posible, el 100% de la cadencia –en el primer día se estimaron 100 furgonetas, pero se montaron más de 150-. La llegada del equipo de tarde será el 11 de mayo y la del de noche, una semana después.

El fabricante, tras el parón por el coronavirus y la previsible caída del mercado, ha recortado el programa productivo del año hasta las 129.700 unidades, frente a las 159.000 que se habían llegado a proyectar.

## Nissan Barcelona

La situación de la planta catalana es la más comprometida de todas (ver el destacado de la página siguiente) ya que a la crisis ocasionada por la Covid-19, que no ayuda, se le ha sumado estar produciendo al 20% de su capacidad y el anuncio de la pérdida de un nuevo vehículo a finales de mayo, como es el pick-up Mercedes Clase X. La falta de confianza en el futuro y de una comunicación clara por parte de la empresa ha llevado a los sindicatos a declarar una huelga indefinida desde el 4 de mayo, que era el día en el que estaba fijado la reactivación de la línea 1, mientras que para la de la e-NV200 no había fecha aún, lo que levantó aún más alarmas.

## PSA Madrid

El consorcio francés ha tomado la decisión de no abrir los centros de producción hasta que no se normalicen los flujos de componentes y haya actividad comercial, porque dispone de stock para las compras mínimas que se están produciendo en Europa en estas fechas. En este sentido, además, Madrid será la última de las tres factorías españolas del grupo en volver y se prevé que podría hacerlo el 18 de mayo. Esto se debe a que el Citroën C4 Cactus, del que se hacían entre 225 y 230 coches al día, no es un modelo de masas y no hay ninguna urgencia para acelerar el proceso. No obstante, Villaverde ya prepara el nuevo C4, del que sí se espera que tenga más demanda y que estaba previsto para septiembre de este año.

## PSA Vigo

Balaídos pondrá en funcionamiento sus máquinas el 11 de mayo, en embutición, ferraje y pintura, y el 13, en montaje de vehículos, para lo cual las instalaciones cuentan con un protocolo sanitario y un esquema de escalada de la producción, aprobados desde mediados de abril. Lo mismo sucedió con el ERTE por causas organizativas o productivas —de un máximo de 90 días y hasta el 31 de diciembre—, que dará continuidad al de fuerza

**Mercedes, Seat y VW volvieron el 27 de abril; Renault Palencia y Valladolid, el 29; Ford Almussafes, el 4 de mayo y el 11 se incorporarán Iveco Madrid y Valladolid, y las de PSA Vigo y Zaragoza menos Madrid que volvería el 18. En Nissan Barcelona han convocado huelga**

# Protocolos para la reanudación de la actividad en las fábricas de montaje de vehículos

## Ford Almussafes

**Fecha de apertura**

4 de mayo

**Organización de turnos**

Inicio a dos turnos y a mediados de junio activación del tercero. Cada trabajador se mantendrá todo el turno en el mismo puesto, excepto en las tareas con una mala ergonomía en las que se permite una rotación cada cuatro horas. En mayo, el personal afectado por ERTE en todas las instalaciones de Almussafes será de un 31% sobre 7.095 empleados, un 21% en junio y un 15% en julio. La previsión es llegar a la actividad normalizada a finales de julio.

**EPI para la plantilla**

Tres mascarillas higiénicas diarias en producción (una para la ida y vuelta al trabajo y dos para la jornada laboral). En los puestos con distancia inferior a dos metros, se usa además pantalla protectora.

**Servicio de autobuses**

Se ha duplicado la flota. Entrega de mascarilla antes de subir al bus. Ocupación de plazas en zigzag.

**Entrada a planta**

Antes de ir a trabajar cada persona hace un test de autoevaluación en su casa para comprobar si existen síntomas o se ha tenido contacto con contagiados, cuyo resultado se enseña al llegar a la planta. En la entrada del centro, donde las puertas se dejan abiertas, se mide la temperatura con termómetro láser, denegándose el acceso si es superior a 37,5 grados.

**Vestuario**

Recomendación general de acudir a fábrica con el uniforme desde casa. Los vestuarios están cerrados salvo excepciones para aquellos puestos que requieren cambiarse de ropa al término de la jornada. Las duchas en todo caso están clausuradas.

**Cambio de horario**

No hay cambio.

**Pausas y tiempo de limpieza**

Se mantienen las pausas. Los empleados antes de empezar a trabajar tienen que limpiar su puesto con un kit de limpieza que se le entrega. El tiempo que invierten, que computa como efectivo de trabajo, es el necesario para tener todo limpio.

**Ritmo de producción**

La cadencia es la que se pueda realizar para cumplir con el protocolo de seguridad y en función de los pedidos existentes, es decir, será inicialmente más baja y podrá ir aumentando progresivamente.

**Personal de riesgo**

Para los casos de vulnerabilidades fijadas por Sanidad, el servicio médico de la empresa dictamina si es posible la incorporación al puesto, pudiendo decidir un cambio de tarea, un aumento de la distancia de seguridad o el uso adicional de EPI. Si nada es viable, se inician los trámites para una baja laboral.

**Comedor**

Se ofrece servicio de comida para llevar sin poderse usar las mesas y sillas. Las máquinas de vending siguen funcionando.

## Iveco Madrid y Valladolid

**Fecha de apertura**

11 de mayo

**Organización de turnos**

Se adelanta una hora el turno de mañana para que se genere una hora libre con el de tarde para permitir desinfectar.

**EPI para la plantilla**

Se buscará que haya dos metros de separación y mascarilla para todos (dos al día en Madrid, una en Valladolid) o pantalla protectora en los puestos problemáticos. Se han instalado 36 dispensadores de gel (Madrid), sobre todo en las áreas donde es más probable su uso.

**Servicio de autobuses**

En el caso de Madrid, se ampliarán las rutas y se alternarán asientos vacíos y llenos.

**Entrada a planta**

En caso de fiebre de 37,5 grados (se van a instalar cámaras térmicas), síntomas similares a la gripe o haber estado en contacto en los últimos 14 días con personas enfermas, obligación de quedarse en el domicilio, ponerse en contacto con las autoridades sanitarias. Tendrán que informar de inmediato a los responsables de Iveco. Los transportistas deben permanecer dentro del vehículo si es posible. Se favorecen los tiempos de entrada escalonados para evitar contactos. Si es posible, se establece una puerta de entrada y una de salida.

**Vestuario**

Cerrados en Madrid, por lo que habrá que acudir con la ropa de trabajo, excepto para los trabajos tóxicos o que ensucien mucho la ropa. En Valladolid, de momento, se pretende dejar abierto, aunque no está cerrado aún.

**Cambio de horario**

Se adelanta una hora el turno de mañana para que se genere una hora libre con el de tarde para permitir desinfectar.

**Pausas y tiempo de limpieza**

A final del turno se desinfectan los utensilios utilizados por cada empleado. También se ha bajado el ritmo para que cada empleado gestione la limpieza.

**Ritmo de producción**

Ligeramente más bajo, en Madrid pasarán de 122 unidades diarias que se ensamblaban antes del parón a 104. En Valladolid de 61 unidades por turno a 48, pero solo la primera semana.

**Personal de riesgo**

Si es posible, teletrabajarán, se adaptará el puesto de trabajo o se les reconocerá una incapacidad temporal.

**Comedor**

Cerrado en Madrid, Valladolid no tiene.

## Mercedes Vitoria

**Fecha de apertura**

27 de abril

**Organización de turnos**

Inicio a un turno. Desde el 11 de mayo puesta en marcha del segundo y desde el 18 de mayo, el tercero.

**EPI para la plantilla**

Se entregan dos mascarillas por día (entrega para toda la semana). En puestos con distancia de más de dos metros, uso de mascarilla quirúrgica. Cuando la distancia es menor hay que llevar gafas o pantalla. Se recomienda el uso de guantes si se comparten herramientas o se recoge material del exterior.

**Servicio de autobuses**

Uso obligatorio de mascarillas y máxima capacidad de entre 13 y 18 personas por vehículo (hay de 54 y más de 70 asientos), sentadas dejando en cada fila una bancada libre. Se adelantan ciertos horarios para una llegada escalonada.

**Entrada a planta**

Se han bajado los tornos. Control de temperatura con cámara termográfica. Si es mayor a 37 grados, el empleado tras una segunda prueba vuelve a su casa.

**Vestuario**

Recomendación de venir vestido con uniforme desde casa para montaje bruto y final. Para empleados de pintura se habilitan más vestuarios con un aforo del 50%.

**Cambio de horario**

En los turnos, un 50% del personal entra 10 minutos antes y el 50% restante 10 minutos después. En el primer caso, los operarios tendrán que hacer limpieza de toda su zona antes de arrancar y en el segundo, se empieza a trabajar directamente. Desacople de 10 minutos entre turnos durante las tres primeras semanas para evitar aglomeraciones.

**Pausas y tiempo de limpieza**

Aumento hasta el 22 de mayo de nueve minutos del tiempo para limpieza (tres minutos al inicio o final del turno y dos minutos en cada una de las pausas ya fijadas, una primera de ocho minutos, la del bocadillo de 15 minutos, y una tercera de ocho minutos).

**Ritmo de producción**

Primer día menos ritmo por desajustes en el flujo de la línea y desde el segundo, cadencia al 100% siempre que sea posible.

**Personal de riesgo**

Solo se considera vulnerables a personas no tratadas o medicadas a los que la empresa tiene que emitir un informe para que el servicio público de salud les dé la baja.

**Comedor**

Cerrado el comedor y las máquinas de vending.

## Nissan Barcelona

**Fecha de apertura**

4 de mayo (aunque hay una huelga convocada)

**Organización de turnos**

Solo abrirá la línea 2 de las pick-up.

**EPI para la plantilla**

Utilizarán protección respiratoria. Se facilitará papel y productos desinfectantes y la manipulación se hará con guantes. En los puestos se deberá respetar una distancia de dos metros entre las personas.

Sigue en la página 14.

# Nissan Barcelona podría anunciar el cierre el 28 de mayo y los sindicatos responden con huelga indefinida

La congelación de las actividades industriales en España por el coronavirus no ha ayudado en absoluto a mejorar la mala situación en la que se encuentra la planta de Nissan Barcelona, en coma, después de que Mercedes anunciara que dejaba de producir el pick-up Clase X en Zona Franca.

Después de que la factoría parase por la crisis sanitaria, la dirección comunicó que la Línea 2 —en la que se montan el Nissan NP300 Navara, el Renault Alaskan y el modelo mencionado de la marca de la estrella— volvería el 4 de mayo, pero no comunicó nada al respecto de la Línea 1, en la que fabrica la furgoneta eléctrica e-NV200. Esta decisión fue interpretada por el Comité de Empresa como un movimiento para cerrar definitivamente la planta una vez que se resolvieran los pedidos del Mercedes Clase X, cuya producción concluye a finales de mayo.

La respuesta de los sindicatos fue convocar una huelga indefinida, desde el mismo 4 de mayo, para no fabricar los vehículos de la compañía alemana y poder tener una posición de fuerza en la negociación, en la que pedían a Nissan que clarificase el futuro de Zona Franca.

El jueves 30 de abril, los sindicatos y la empresa mantuvieron una reunión, con la mediación de la Generalitat, en la que Nissan habría vuelto a repetir el mensaje del presidente de la división europea, Gianluca de Ficchy, que recientemente señaló que la decisión no está tomada y que la conocerán antes de verano.

La fecha que estaría sobre la mesa, según fuentes sindicales, es el 28 de mayo, cuando se celebraría una Junta de Accionistas en la que se decidiría el futuro de Barcelona.

A día de hoy, lo más factible es que Nissan anuncie el cierre, teniendo en cuenta que solo asegura la producción de los actuales vehículos (a excepción del Mercedes) hasta el 31 de marzo de 2021. En el caso del empleo, el Comité de Empresa pedía un año sin recortar plantilla, pero no consiguió el compromiso por parte de la compañía.

Ante esta respuesta, mantuvieron la convocatoria de huelga indefinida, pero con una ligera modificación: en lugar de aplicarla en todos los centros, solo han parado en Montcada —donde realizan estampación de piezas de chapa—, con lo que prevén que la planta de montaje de vehículos de Zona Franca parará entre el martes y el miércoles de esa semana, según la empresa. De esta forma, con unos 100 empleados en huelga (había otros 70 en ERTE) detienen toda la actividad. Fuentes sindicales aclaran que el resto de empleados creará una caja de resistencia para compensar los salarios de los de Montcada.

mayor, que estará vigente mientras dure el estado de alarma.

La planta arrancará a un turno en cada uno de los dos sistemas y en periodos de dos semanas activará el segundo, en primer lugar, y luego el tercero, dejando la llegada del cuarto para la línea 2 en la octava semana, cuando los equipos de día y noche pasarán a trabajar de lunes a jueves y este último los viernes y sábados. Durante todo el proceso de escalada productiva se bajará la velocidad de paso de los vehículos por la cadena de montaje. Esta organización es susceptible de recibir cambios sobre la marcha en función de cómo se vaya sacando día a día la producción prevista.

## PSA Zaragoza

La planta aragonesa retornará a la producción el 11 de mayo. De las dos líneas, la primera que arrancaría sería la del nuevo Opel Corsa, mientras que la del Crossland X y Citroën C3 Aircross lo haría más tarde. Este esquema de regreso progresivo se apoya en un nuevo ERTE, por causas productivas, que estará en vigor hasta el 31 de julio, tal y como adelantó *Heraldo de Aragón,* y que entrará en juego cuando decaiga con el estado de alarma el expediente de fuerza mayor.

La fabricación, en principio, se reducirá cerca de un 10% por turno, no solo porque se incrementará el tiempo de todas las pausas dos minutos, para fomentar la limpieza de los útiles y el lavado de manos de los operarios, sino también por una disminución del ritmo de trabajo.

En cualquier caso, aunque las tres fábricas de PSA, junto a las de Iveco, serán las últimas en reactivarse en España, ya están preparadas y han presentado el protocolo pactado con los trabajadores ante la prensa local.

## Renault Palencia y Valladolid

Tras la reanudación de la actividad en los centros de motores de Valladolid y de cajas de velocidades en Sevilla entre el 16 y 17 de abril, le llegó la hora a los de montaje de vehículos el pasado 29, que comenzaron con un turno. En la planta vallisoletana, al cabo de entre siete y diez jornadas, se implantará el segundo, y, después a las dos semanas el de noche; mientras que en la palentina habrá que esperar 14 días para ver al equipo de tarde. La subida de cadencia está siendo progresiva, partiendo desde 60 coches diarios en el arranque.

## Seat Martorell

La marca española ha sido la única que ha recurrido a los test PCR como medida preventiva para iniciar las operaciones, haciendo 3.000 pruebas semanales para cubrir a un total de 15.000 empleados. Una vez tomada esta decisión y haber realizado primero las pruebas a los empleados de producción, reinició máquinas en sus fábricas de vehículos de Martorell, de cajas de cambio de El Prat de Llobregat y de piezas de chapa de Barcelona el 27 de abril.

Viene de la página 13.

### Servicio de autobuses
**Tras analizar la afluencia de trabajadores necesaria no hará falta reforzar el servicio de autobuses, puesto que ocuparán un tercio de su capacidad y podrán respetar la distancia de seguridad.**

### Entrada a planta
**En cada centro se habilitarán zonas autorizadas para el acceso. Habrá control de temperatura en todos los centros, para entrar y salir. Asimismo, será obligatorio el uso de solución hidroalcohólica en la entrada y salida..**

### Vestuario
**Estarán habilitados pero será obligatorio lavarse las manos al entrar y salir de estas zonas o utilizar solución hidroalcohólica. También habrá que utilizar el papel para manipulación de pomos, tiradores y grifos. Asimismo habrá vías de acceso y salida establecidas para ordenar el tránsito de los usuarios.**

### Cambio de horario
**Se mantiene el horario en los dos turnos de producción (de 06.00 a 14.00 y de 14.00 a 22.00h). Y el central se convierte en intensivo de 07.00 a 15.00 horas, antes era de 08.00 a 17.**

### Pausas y tiempo de limpieza
**El plan de limpieza se ha adaptado a cada centro.**

### Ritmo de producción
**La producción dependerá de la evolución de los factores logísticos y productivos que han provocado la paralización de la actividad.**

### Personal de riesgo
**Se han adoptado todas las medidas preventivas necesarias en función de su tipo de vulnerabilidad y el puesto de trabajo que ocupa.**

### Comedor
**Cerrado.**

## PSA Madrid

### Fecha de apertura
**Sin confirmar, se prevé el 18 de mayo.**

### Organización de turnos
**Sin cambios solo se trabaja a un turno.**

### EPI para la plantilla
**Dos mascarillas por día (excepto los que se trasladen en transporte público que recibirán cuatro), gafas o pantalla protectora para los que lo pidan y un envase de gel hidroalcóholico para cada operario.**

### Servicio de autobuses
**PSA Madrid no emplea transporte colectivo.**

### Entrada a planta
**Se anula temporalmente el acceso a través de tornos. Se controla la temperatura con cámaras termográficas y se impide la entrada si se registra más de 37,5 grados. Se ha señalizado en el suelo una líneas de separación de un metro para garantizar la distancia.**

### Vestuario
**Se aconseja el acceso al centro con la ropa de trabajo ya puesta.**

### Cambio de horario
**Se mantiene el horario habitual.**

### Pausas y tiempo de limpieza
**El primer día habrá una formación de media hora, y todas las jornadas se emplearán los diez primeros minutos para limpiar el puesto de trabajo. Se harán pausas de cinco minutos cada hora para higienizar los utensilios y para que los trabajadores puedan desinfectarse las manos.**

### Ritmo de producción
**El ritmo será más bajo, además de por las pausas porque los empleados tendrán una zona técnica de la que no se podrán salir para no coincidir con otros operarios, por lo que cuando no puedan acabar su función en un coche, tendrán que llamar a un supervisor.**

### Personal de riesgo
**Durante el arranque el personal de riesgo no acudirá a la fábrica aunque continuará cobrando.**

### Comedor
**Cerrado, así como las máquinas expendedoras en las que no se pueda garantizar la distancia de seguridad. Las mesas de descanso se pueden emplear, pero dejando siempre una libre, como se ha señalizado.**

## PSA Vigo

### Fecha de apertura
**11 de mayo (embutición, ferraje y pintura) y 13 de mayo (montaje).**

### Organización de turnos
**Inicio a un turno durante 15 días en los dos sistemas. Luego se monta el segundo y tras dos semanas, el tercero. El equipo de fines de semana y festivos entra en la 8ª semana y entonces los de día y noche trabajarán de lunes a jueves y este último los viernes y sábados. Este esquema de reapertura puede cambiar en función del desarrollo de la actividad.**

### EPI para la plantilla
**Entrega para uso obligatorio de mascarilla (cuatro por persona y turno), gafas de seguridad (a quien no las utilizaba hasta la fecha) y spray y gel hidroalcohólico (disponibles 100 ml en el puesto para un uso diario recomendado de 5 ml). Además, se dotará de pantallas faciales en caso de que no pueda garantizarse una separación interpersonal de un metro y no se hayan podido encontrar soluciones alternativas.**

### Servicio de autobuses
**Se recomienda el transporte individual. Quien haga uso del colectivo (no existen rutas de empresa) se sentará en zigzag y dejando una bancada libre por fila. Se fija una compensación de dos euros brutos por día efectivo de trabajo para el tema de desplazamientos.**

### Entrada a planta
**Se anula temporalmente el acceso a través de tornos. Se controla la temperatura con cámaras termográficas y se impide la entrada si se registra más de 37,5 grados. Cada empleado tendrá que hacer una autoevaluación diaria de síntomas y entregársela al mando.**

### Vestuario
**Se aconseja el acceso al centro con la ropa de trabajo ya puesta, para lo cual se entrega un uniforme adicional a quien lo requiera. Evitar el uso de duchas salvo necesidad específica. Se limita el número de personas que acceden simultáneamente al vestuario.**

### Cambio de horario
**El Sistema 2 mantiene los horarios habituales y el Sistema 1 retrasa una hora el inicio de cada turno para evitar aglomeraciones.**

### Pausas y tiempo de limpieza
**Se incrementan en tres minutos las tres pausas existentes (una de ocho minutos y dos de siete minutos) y el descanso de bocadillo (15 minutos) para poder desinfectar la zona y las herramientas. Antes de empezar a trabajar cada operario tendrá tres minutos para desinfectar los elementos de su puesto, un tiempo que antes se usaba para el briefing diario.**

### Ritmo de producción
**La primera jornada de cada equipo se reducirá el volumen programado equivalente a 30 minutos. Durante el proceso escalonado de incorporación de los turnos se reducirá la velocidad de línea en Montaje y talleres vinculados en dos segundos por ciclo en el Sistema 1 y en cuatro segundos en el Sistema 2. Tras la integración de los tres turnos, durante las dos siguientes semanas, se ajustará a la baja la cadencia en uno y dos segundos, respectivamente. En caso de que por desborde de actividad en un puesto un operario pueda invadir la zona contigua se podrá usar el denominado Andon (13 minutos en total) para parar la línea y completar la tarea.**

### Personal de riesgo
**El área de vigilancia de la salud realizará un seguimiento de los empleados con patologías y a los que no se pueda realizar una adaptación laboral. Para este colectivo, de unos 180 empleados, se emitirá un informe para que soliciten la baja hasta que puedan volver con garantías a la planta.**

### Comedor
**Solo existe servicio de catering y se recomienda que se evite su uso. Durante las dos primeras semanas permanecerá cerrado.**

## PSA Zaragoza

### Fecha de apertura
**11 de mayo.**

### Organización de turnos
**Los primeros días se incorporarán tan solo los empleados de la línea dos (Opel Corsa), en uno de sus turnos, produciéndose posteriormente las incorporaciones de empleados de los otros turnos y líneas de forma escalonada.**

### EPI para la plantilla
**Cuatro mascarilla al día (una en cada trayecto de bus y dos en fábrica) y gafas o protector facial para aquellos que estén a menos de un metro de distancia. 200 ml de gel hidroalcohólico al mes.**

### Servicio de autobuses
**Se recomienda transporte individual. Los autobuses refuerzan todas las rutas y se señalizan qué asientos no se pueden utilizar para establecer distancia de separación. Solo se utilizarán al 50%. No se permitirá la bajada del autobús hasta que la fila de entrada no admita más personas guardando la distancia de un metro de separación.**

### Entrada a planta
**El primer día se pide que solo acudan los trabajadores que durante los últimos 14 días no han tenido síntomas. Se establecen sistemas de control de temperatura, si se sobrepasa los 37,5º no se podrá acceder. La entrada será por dos puertas para los empleados y habrá una tercera para las visitas externas y los cambios de turno. Las puertas permanecerán abiertas, exceptuando puertas cortafuegos y se mantendrá la distancia de seguridad entre empleados. Se mantendrá sin tocar durante un periodo de tiempo las mercancías exteriores de remitentes inusuales.**

### Vestuario
**En el interior de la planta, así como zonas comunes, vestuarios, oficinas, salas de reuniones, etc. se han señalizado en el suelo las distancias a respe-**

Sigue en la página 15.

# Radiografía de las medidas de PSA Madrid ante el coronavirus: las tres claves contra el contagio

La fábrica de Villaverde será la última de España en volver a la producción, como consecuencia de que el Citroën C4 Cactus no es un modelo de mucha demanda. No obstante, la factoría se encuentra en un momento clave, con el lanzamiento del nuevo C4, cuya fabricación en serie estaba prevista para septiembre. Aunque previsiblemente el regreso se producirá el 18 de marzo, desde el 21 de abril, PSA ya tenía perfectamente diseñado su plan contra el coronavirus, como mostró sobre terreno a la prensa.

La primera medida es evitar que nadie que tenga síntomas acceda al centro. Para ello, se toma la temperatura a cada empleado, utilizando una cámara termográfica. A partir de 37,5 grados no se permite su entrada. Además, se ha pedido a la plantilla que se monitorice para que si en los últimos 14 días han tenido síntomas no se incorporen.

La intención de que el virus se quede fuera también se aplica a las mercancías. Así, cuando un producto llega a través de una vía que no es la habitual se aísla tres horas. Según explica PSA, este es el tiempo que, en teoría, permanece en superficies inertes.

El siguiente punto clave es que si la Covid-19 consigue filtrarse en PSA Madrid, no se extienda. Para ese punto hay tres soluciones: distancia física, EPI y desinfección.

En relación a la separación entre trabajadores, desde la entrada hay señales en el suelo con intervalos de un metro; en las salas de reuniones se han marcado los lugares en los que se tienen que situar los participantes y en las zonas de descanso, cruces de cinta prohíben a los empleados sentarse de manera contigua. Además, se han cerrado máquinas expendedoras, lavabos y urinarios en los que no se pueda garantizar que hay espacio entre operarios.

Esta mentalidad se ha trasladado a la cadena de producción, donde se han delimitado áreas técnicas con líneas discontinuas. En caso de que no puedan concluir su operación en ese espacio tienen que llamar a un supervisor.

Aunque haya distancia, PSA entrega un kit a los trabajadores con dos mascarillas quirúrgicas (dos más en caso de que se desplacen en transporte público), unas gafas y un frasco de gel hidroalcohólico con una concentración del 70%. A todos los que lo requieran se les facilita también una máscara facial.

Para la desinfección, aparte de limpiar zonas comunes con lejía, se han establecido pausas de cinco minutos cada hora, para la higienización de manos y utillaje.

La tercera parte del plan es proteger a los más vulnerables. Así, los que tengan problemas de salud, agravables por el coronavirus, no se incorporarán aún y seguirán en el ERTE.

A partir de entonces entró en vigor un ERTE por causas organizativas para un máximo de 11.061 personas, con las mismas condiciones económicas y sociales que el de fuerza mayor, que tendrá vigencia hasta el 22 de junio, cuando finalizará el proceso de arranque progresivo de los centros.

En un inicio, y por tres semanas, Martorell operará a un turno en cada una de las tres líneas. En la fase dos, de la misma duración, se activará el equipo de tarde; mientras que en la tercera, de 14 días, se implantará el de noche en la línea 1. Las cadenas de montaje, hasta el comienzo de la última fase, trabajarán a un 33% del ritmo normal, para después aumentar la cadencia paulatinamente hasta el 100% al término de la escalada.

El constructor, con las unidades perdidas durante el parón (64.941 coches) y las que dejará de ensamblar en el proceso de regreso a la normalidad y, después, por la previsible disminución de los pedidos en los mercados, prevé una afectación de entre 100.000 y 120.000 vehículos, sufriendo los mayores ajustes en los Ibiza, Arona y A1. En este sentido, descontando los 16.000 automóviles que ya se eliminaron del programa por la parálisis de Argelia, la factoría podría acabar el año con unos 382.000, es decir, una caída de un 23%.

## VW Navarra

Dentro del destrozo que va a causar la Covid-19 a la economía española, una de las primeras empresas en ponerle cifra ha sido VW Navarra. Según la dirección se espera ensamblar 253.714 unidades en 2020, lo que supone 60.931 menos que las 306.645 que se habían fijado al inicio del año. Entre el 15 de marzo por la noche, que se paró la fábrica, y el 27 de abril, que arrancó de nuevo —siendo una de las más madrugadoras—, ya se habían perdido 38.826 coches, pero hay que sumarle los que no se fabricarán porque Landaben tardará en volver a la normalidad.

El primer gran cambio se producirá en la cuarta semana desde la vuelta (el 18 de mayo) cuando se implementará el segundo turno. No obstante, a pesar de contar solo con ocho horas de fabricación, Navarra hace 527 automóviles al día, que sería más de los 477 de un turno de mañana normal, ya que se ha añadido un equipo de desplazamiento de pausas para evitar que el centro pare durante los descansos.

Para poder incorporar progresivamente a la plantilla, para proteger a los 154 empleados más vulnerables ante el coronavirus y para que los 346 trabajadores que lo han solicitado puedan conciliar, dirección y sindicatos han pactado un ERTE hasta el 31 de diciembre, en el que se complementa el salario al 100%. Además, se han adelantado en la nómina de abril 500 euros de la paga extra de junio para compensar el retraso del SEPE en el pago de la regulación.

Viene de la página 14.

tar, se han realizado cambios en la disposición de máquinas vending, clausurado fuentes y maquinas dispensadoras que no mantenían las distancias de seguridad. Además, se prohíbe el acceso al vestuario, salvo excepciones, y se recomienda acudir con la ropa del trabajo ya puesta. Las duchas solo se podrán emplear en casos especiales.

**Cambio de horario**

Sin cambios, pero la incorporación de los equipos será gradual.

**Pausas y tiempo de limpieza**

Las pausas se alargarán dos minutos más y se escalonarán para evitar aglomeraciones en las áreas de descanso y se dotará de productos desinfectantes a los trabajadores y se realizarán rutinas de limpieza a la finalización del turno, en las pausas o siempre que haya una rotación en un puesto de trabajo. Se dispone de pilas lavamanos. Adicionalmente, se proporcionará a los empleados gel hidroalcohólico como método complementario.

**Ritmo de producción**

Se prevé una bajada del 10% en la producción por un menor ritmo de la cadena y mayor duración de las pausas.

**Personal de riesgo**

PSA evaluará si las medidas adoptadas son suficientes para cada caso concreto o deben permanecer en casa.

**Comedor**

Primeras semanas cerrado.

### Renault Palencia y Valladolid

**Fecha de apertura**

29 de abril

**Organización de turnos**

Inicio a un turno en ambos centros. Pasados entre siete y diez días se montará el segundo en Valladolid y a las dos semanas, en Palencia. Posteriormente, y al cabo de dos semanas, se implantará el tercer equipo en Valladolid.

**EPI para la plantilla**

Entrega de dos mascarillas quirúrgicas al día o por deterioro. En puestos de montaje con distancia inferior a dos metros se usan mascarillas Ffp2 y gafas; y en zonas de soldadura se emplean mascarillas quirúrgicas o pantallas protectoras.

**Servicio de autobuses**

Entrega de mascarilla antes de entrar y disposición en zig zag de los asientos.

**Entrada a planta**

Antes de salir de casa, el empleado se mide la temperatura y si es mayor de 37,5 grados se queda en casa. Al llegar al centro se entregará mascarilla y se medirá la temperatura con cámaras termográficas.

**Vestuario**

Aforo limitado y duchas cerradas por norma general.

**Cambio de horario**

Se mantienen los horarios de los turnos.

**Pausas y tiempo de limpieza**

Se mantienen las pausas (10 minutos cada dos horas y el bocadillo de 15 minutos), pero se da flexibilidad para que sean mayores para limpiezas o por las limitaciones por ejemplo para ir a los servicios. El tiempo de más computa como efectivo de trabajo.

**Ritmo de producción**

Subida de cadencia progresiva. Se empieza con 60 coches/día y se irá incrementando según capacidades.

**Personal de riesgo**

Mientras dure el estado de alarma permanecerá en ERTE.

**Comedor**

No se distribuye comida y bebida ni el los comedores ni en máquinas de vending. Se recomienda llevar las cosas de casa.

### Seat Martorell

**Fecha de apertura**

27 de abril

**Organización de turnos**

Reinicio en tres fases. En la primera, de tres semanas, habrá un turno en cada una de las tres líneas, con un máximo de 90% de personal afectado por ERTE; en la segunda, de tres semanas, dos turnos, con un máximo del 65% de la plantilla en ERTE; y en la tercera, de dos semanas, añadiendo el tercer turno a la línea 1, con un máximo del 35% de operarios en ERTE.

**EPI para la plantilla**

Dos mascarillas por turno. En general, es obligatoria la mascarilla quirúrgica y los guantes según la tarea. Para distancias inferiores a dos metros, se usa la mascarilla quirúrgica y una pantalla facial o mascarilla Ffp2 o gafas, además de guantes en cada caso según la tarea. Para distancias inferiores a un metro, se usa mascarilla quirúrgica y pantalla o mascarilla Ffp2 y gafas, así como buzo desechable y guantes según tarea en cada caso.

**Servicio de autobuses**

Reducción de ocupación al 50% con una distribución de los asientos en zig zag. Uso de mascarilla antes de entrar.

**Entrada a planta**

Antes de salir de casa cada empleado realiza un test de autoevaluación de la salud en el que se mide la temperatura para ver si es superior a 37,5 grados y registra si tienen síntomas. Se está estudiando medir la temperatura en el acceso con arcos.

**Vestuario**

Abiertos con reducción de aforo y duchas clausuradas al menos en primera fase. Recomendación general de acudir a trabajar con el uniforme.

**Cambio de horario**

No hay cambios en los turnos en el horario de la jornada laboral.

**Pausas y tiempo de limpieza**

Se dan 35 minutos por día dentro de la jornada para limpieza y gestionar a la salida los accesos a los vestuarios. De ese tiempo, cinco minutos son para limpieza al inicio del turno, en cada pausa existente (dos de 10 minutos y una de 20 minutos) se añaden cinco minutos para limpieza y los 15 minutos restantes se fijan al término de la jornada que termina ese lapso antes para mandar a la plantilla en tandas cada dos o tres minutos a cambiarse.

**Ritmo de producción**

En la primera y segunda fase, con uno y dos turnos de trabajo, respectivamente, estos funcionan a un tercio de su cadencia normal. En la tercera fase, se sube progresivamente desde ese tercio hasta alcanzar el 100% al final de las dos semanas.

**Personal de riesgo**

Los empleados vinculados a producción han recibido un informe de los servicios médicos para tramitar la baja en el periodo de riesgo de contagio. Para la plantilla indirecta de administración, siempre que sea posible en las fases de alerta se facilita el teletrabajo. Si no es posible, se busca el distanciamiento a más de dos metros, se prohíbe el uso de transporte colectivo o compartir vehículo y se obliga a llevar mascarilla Ffp2.

**Comedor**

En primera y segunda fase solo se ofrece comida para llevar y desde la tercera están abiertos con restricciones (capacidad limitada y asientos separados).

### Volkswagen Navarra

**Fecha de apertura**

27 de abril

**Organización de turnos**

Las tres primeras semanas se trabaja a un turno y la cuarta empieza.

**EPI para la plantilla**

Al inicio de la semana se entrega un kit con cinco mascarillas y cinco pares de guantes (uno por día).

**Servicio de autobuses**

Se pueden sentar en cruz, de forma que se deja siempre un asiento libre, incremento de la higiene del autobús, con cada servicio se desinfecta.

**Entrada a planta**

Distancia de un metro entre los trabajadores, se han pintado líneas azules para que sepan dónde tienen que situarse. Todo el que entra en fábrica tiene que pasar un control de temperatura, si supera los 37,4 grados no puede acceder.

**Vestuario**

Abiertos, pero se han cerrado algunos urinarios y lavabos para que haya distancia de separación. No se permiten las duchas, excepto casos excepcionales. Se recomienda acudir vestido con la ropa del trabajo desde casa.

**Cambio de horario**

El turno de tarde entra una hora más tarde (de 15.00 a 23.00). Para evitar los cruces entre trabajadores y poder desinfectar

**Pausas y tiempo de limpieza**

No hay pausas específicas, pero los 45 primeros minutos de cada equipo se dedicaron a formar a los empleados.

**Ritmo de producción**

Se aumenta el ritmo de producción, con 527 coches por turno. Antes eran 477 unidades, porque ahora hay desplazamiento de pausas.

**Personal de riesgo**

154 empleados están en ERTE porque al tener patologías previas son personal de riesgo. A ellos hay que sumar 346 que permanecen en casa para poder conciliar. El expediente, complementa al 100%.

**Comedor**

Cerrado.

Fuente: protocolos sanitarios, empresas y sindicatos. Elaboración propia.

## JOSÉ VICENTE DE LOS MOZOS

PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FABRICANTES DE AUTOMÓVILES Y CAMIONES (ANFAC)

# LA AUTOMOCIÓN, UN NECESARIO MOTOR DE RECUPERACIÓN PARA LA ECONOMÍA

Después de 40 días desde la declaración del estado de alarma en España, estamos apreciando ya las graves consecuencias que está produciendo la pandemia de Covid-19. Con una doble vertiente: por un lado, la grave crisis humanitaria y sanitaria, con el fallecimiento de cientos de miles de personas en todo el mundo, y, por otra parte, la profunda huella económica que está dejando. Esta crisis nos obliga a replantear el futuro desde ahora, manteniendo claros los objetivos de transformación del sector, pero abordando ya el día después.

No podemos esperar a que se levante el estado de alarma. Tras mes y medio de parón, la industria automotriz española comienza estos días, de manera muy progresiva, a poner en marcha sus líneas de producción. No sin dificultad, cumpliendo unos estrictos protocolos sanitarios acordados con los sindicatos y examinando con lupa a los mercados, nacionales y europeos, a donde van el grueso de nuestros vehículos. Pero teníamos que ponernos en marcha porque somos el único sector industrial que cerró sus fábricas. También los concesionarios cerraron y los talleres solo atienden servicios de urgencia. La diligencia y el compromiso del sector es máximo.

Esta situación inédita ha supuesto un importante parón en la demanda y en la producción del sector. La Covid-19 nos va a situar, a cierre de año, en cifras similares a 2012, en plena época de crisis, cuando se registraron los datos más bajos de producción y de matriculaciones de los últimos diez años. Las previsiones apuntan a que dejaremos de producir unos 700.000 vehículos en el conjunto del año y las matriculaciones se reducirán, al menos, un 35%. La incertidumbre que ya reducía las ventas el año pasado se acrecentará, en un entorno económico y laboral complicado, con lo que las familias no van a abordar fácilmente la compra de un vehículo nuevo.

Atravesaremos un año duro. Pero vamos a salir adelante, juntos. Vamos a reflotar el sector porque hemos podido hacerlo en otras situaciones, pero para ello es necesario trabajar desde ya. No podemos esperar a salir del estado de alarma para establecer las medidas que nos permitan recuperar la actividad industrial y la demanda. Otros países ya están trabajando en cómo iniciar la desescalada y cómo reactivar la producción en sus fábricas. Para mantener nuestra competitividad no podemos quedarnos atrás porque perderemos nuestra posición como noveno fabricante mundial. No nos lo podemos permitir.

Es urgente, y así se lo estamos reclamando al Gobierno, un plan de choque nacional con medidas específicas para el sector de la automoción, de reactivación de la demanda y mantenimiento de la industria. Un plan que busque, sobre todo, recuperar la demanda, la producción y el empleo, y, además, hacerlo de una manera compatible con los objetivos de descarbonización del parque, compromisos a los que la automoción española no renuncia en esta crisis ni en ningún momento. Pero también que sea compatible con la mejora de la competitividad de nuestras fábricas, con planes de ayuda a la inversión, a la I+D de procesos y a la implantación de la industria 4.0.

En este punto, la colaboración público-privada se convierte en algo indispensable para superar este escollo. Hemos preparado, entre Anfac, Faconauto, Ganvam y Sernauto, un conjunto de propuestas que pueden configurar este plan de choque, de cara a abordar nuestra delicada situación y ofrecer nuestra experiencia y la agilidad de nuestras empresas para superarla. Estamos comprometidos con la recuperación del país y, en todo momento, el conjunto del sector ha estado a disposición del Gobierno y ha presentado propuestas constructivas. Estamos trabajando duro como industria, consensuando las iniciativas para ser un bloque único, que facilite la interlocución con las administraciones. De esta crisis, tenemos que salir todos juntos y así lo estamos planteando.

Porque esto no acaba aquí. La crisis provocada por la pandemia del coronavirus no paraliza la transformación que la automoción está viviendo, la más radical de los últimos cien años. En todo caso, acorta los plazos en los que tenemos que alcanzar la descarbonización del parque y la nueva movilidad, electrificada, compartida, conectada y autónoma. El plan de choque debe ayudarnos en esta doble vía: atajar la crisis y salir de ella reforzados, orientados en estos pilares fundamentales y convirtiendo a España, de esta manera, en un polo de atracción de las nuevas adjudicaciones que lleguen a partir de ahora. La automoción es una joya y nuestro principal objetivo es protegerla, reforzarla y prepararla hoy para el futuro, para el día después.

«Atravesaremos un año duro. Pero vamos a salir adelante, juntos. Vamos a reflotar el sector porque hemos podido hacerlo en otras situaciones, pero para ello es necesario trabajar desde ya. No podemos quedarnos atrás, porque perderemos nuestra posición como noveno fabricante mundial»

## ERIC-MARK HUITEMA

DIRECTOR GENERAL DE LA ASOCIACIÓN EUROPEA DE FABRICANTES DE AUTOMÓVILES (ACEA)

# TIEMPOS DESAFIANTES PARA LA INDUSTRIA DEL MOTOR

En toda la Unión Europea, los fabricantes de vehículos cuentan con 229 plantas de producción y montaje de vehículos, dando empleo directo a 2,6 millones de personas. Sin embargo, las 16 compañías asociadas a ACEA han tenido que anunciar cierres temporales de muchas de estas plantas, debido al colapso de la demanda, la escasez de oferta y las medidas gubernamentales, y se están enfrentando a casos de coronavirus entre sus empleados.

No hace falta decir que la salud de las personas que forman la columna vertebral de nuestra industria y sus familias es primordial para los fabricantes de automóviles de Europa. Pero al mismo tiempo, ACEA también exige acciones fuertes y coordinadas a nivel nacional y dentro de la UE para brindar apoyo inmediato a las compañías automotrices, sus proveedores y distribuidores, especialmente ahora que están demostrando su valor agregado a la sociedad en estos tiempos de crisis.

En particular, me gustaría llamar su atención sobre el hecho de que los vehículos comerciales están desempeñando un papel fundamental hoy en día en el buen funcionamiento de nuestras sociedades. Son herramientas indispensables para garantizar que se entreguen medicamentos, alimentos, combustible y suministros médicos en toda la UE. Pero los verdaderos héroes de Europa son, por supuesto, los camioneros, que trabajan largas horas para asegurarse de que los estantes de los supermercados estén abastecidos y se puedan construir hospitales de emergencia.

Los miembros de ACEA también están intensificando sus esfuerzos para ayudar a abordar la escasez de equipos sanitarios. Por ejemplo, las impresoras 3D y los robots generalmente empleados en la fabricación de automóviles están produciendo piezas médicas necesarias para mantener con vida a las personas, y se están donando a los hospitales mascarillas de alta calidad que los constructores de automóviles compraron para usar en sus talleres de pintura.

Apreciamos las medidas que ya se han anunciado a nivel político, que brindan el apoyo inmediato que tanto se necesita para los empleados y las empresas. Pero ahora también necesitamos un diálogo urgente con el presidente de la Comisión para hacer dos cosas importantes. En primer lugar, tomar acciones concretas para evitar daños irreversibles y fundamentales al sector con una pérdida permanente de empleos, innovación y capacidad de investigación. En segundo lugar, creemos que Europa debería prepararse para estimular la recuperación de nuestro sector, que contribuirá de forma clave para la recuperación acelerada de la economía.

En un esfuerzo por mirar más allá de la crisis inmediata, ya hemos comenzado a explorar cómo podemos sincronizar la reactivación de nuestras empresas y las cadenas de suministro; queremos asegurarnos de que la vida y los negocios puedan reanudarse lo más rápido posible una vez que cese la pandemia y se puedan levantar las medidas sanitarias.

De hecho, ACEA está lista para trabajar con Bruselas, los gobiernos nacionales y otras partes interesadas para navegar a través de esta crisis. Hasta ahora, ya tuvimos varias discusiones constructivas con los gabinetes más importantes de la Comisión. El objetivo de estas conversaciones iniciales es proporcionar una idea de los desafíos que enfrenta nuestra industria, comprender mejor cómo la Comisión está abordando la situación y ver cómo ACEA puede facilitar su trabajo para garantizar que la industria del motor en la UE reciba el apoyo adecuado.

El impacto financiero de la crisis en nuestro sector es grave. La producción y las ventas se han detenido repentinamente en la mayoría de Europa y otras regiones del mundo. Los trabajadores ven sus ingresos reducidos, ya que sus beneficios de desempleo (temporales) son más bajos que sus salarios, pero tienen que seguir pagando sus facturas e hipotecas. Todo esto se suma a las preocupaciones sobre la salud de amigos y familiares.

Esto demuestra que la crisis de la Covid-19 tendrá graves consecuencias para los fabricantes de automóviles de Europa y sus empleados, yendo mucho más allá de lo que podemos prever ahora.

«Apreciamos las medidas que ya se han anunciado a nivel político, que brindan un apoyo inmediato a empleados y compañías. Pero creemos que Europa debería prepararse para estimular la recuperación de nuestro sector, que contribuirá de forma clave a la recuperación de la economía»

## MARÍA HELENA ANTOLÍN PRESIDENTA DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE PROVEEDORES DE AUTOMOCIÓN (SERNAUTO)

# PROTEGER LA INDUSTRIA DEL MOTOR PARA SEGUIR SIENDO COMPETITIVOS

La crisis sanitaria y la declaración del estado de alarma han afectado muchísimo al sector de automoción en su conjunto. Nos enfrentamos a la mayor recesión desde hace más de un siglo. Una situación sin precedentes de la que todavía no conocemos su magnitud. En lo que respecta a los proveedores, nuestra producción se ha reducido en torno a un 85%, habiéndose mantenido únicamente aquella que va destinada a mercados internacionales que todavía siguen activos, como es el caso de China.

Fuimos el primer sector en parar la actividad, tanto en las plantas de fabricación de vehículos de España y Europa como en las de componentes y la distribución. La declaración del estado de alarma provocó el cierre de la mayoría de nuestros centros de producción y, con ello, la solicitud masiva de ERTE. Según nuestras previsiones, la facturación del sector del primer trimestre tuvo una caída superior al 20%, porcentaje que seguramente se incrementará en el segundo, lo que nos preocupa bastante.

Los proveedores de automoción están reactivando ya su actividad de forma progresiva, en la medida que puedan garantizar la salud y la seguridad laboral de sus empleados, que es la máxima preocupación en estos momentos. De ahí que desde Sernauto, junto con Anfac, Faconauto y los sindicatos UGT y CCOO hayamos consensuado un Protocolo de Prevención para facilitar la vuelta a la producción, con el consenso de los Ministerios de Industria, Sanidad y Trabajo. El reinicio de las plantas de producción de los proveedores también está condicionado por la velocidad de arranque de nuestros clientes y de nuestros principales mercados.

En este sentido, prevemos un arranque progresivo, pues no todos los mercados se van a activar simultáneamente y al mismo ritmo. Dependerá de las restricciones de movilidad y sanitarias de cada país, y de la capacidad, en términos de tiempo, de los fabricantes de vehículos de poner en marcha sus factorías. Por todo ello, es momento de actuar ya, porque el daño causado a la economía es muy grave, con un sector enfrentando una grave crisis que podría poner en peligro el empleo y sus empresas. Debemos minimizar al máximo las consecuencias, tanto con el esfuerzo de las empresas como con las medidas de apoyo que pueda activar el Gobierno.

En este sentido, en el corto plazo, es fundamental contar con medidas contundentes y ágiles que sean capaces de dinamizar el mercado y la actividad industrial para que el sector pueda recuperar su efecto tractor en el conjunto de la economía, tal y como ya lo hizo en la crisis económica de 2008.

Desde Sernauto, junto con Anfac, Faconauto Y Ganvam, hemos elaborado un Plan de Choque con medidas para la reactivación del sector y que se presentará al Gobierno próximamente. Unas medidas que consideramos imprescindibles para apoyar nuestra industria e impulsar el mercado. Entre todos, debemos minimizar el impacto tan negativo que esta crisis sanitaria global está teniendo ya para nuestra industria, de manera que se garantice la viabilidad, competitividad y empleo en el conjunto del sector, que representa el 10% del PIB y el 9% de la población activa.

En el medio y largo plazo también habrá que trabajar en otras medidas de carácter más estructural que permitan fortalecer la competitividad de esta industria y favorecer su desarrollo y expansión, más aún en el momento de transición tecnológica y medio ambiental en el que nos encontramos. Medidas tales como la reformulación de la fiscalidad del automóvil o el impulso decidido a la infraestructura de recarga para el parque de vehículos electrificados, que se irá incrementando de manera progresiva en los próximos años.

Por todo ello, en estos momentos, hacemos un llamamiento a que los partidos políticos y nuestros gobernantes alcancen un pacto para poder seguir construyendo todos juntos y salir de esta crisis lo antes posible, no solo en España, sino también a nivel europeo. Es momento de evitar este último escenario si trabajamos todos, empresas, Administración y agentes sociales, para poner en marcha la producción industrial y la reactivación del mercado lo antes posible para no perder nuestro liderazgo a nivel global y podamos seguir atrayendo inversiones.

Hemos de tener presente que los centros de decisión de los fabricantes de vehículos, nuestros clientes, no se encuentran en España. De ahí la necesidad imperiosa de seguir siendo un país competitivo y amigo de la automoción. Porque la automoción es uno de los principales motores de nuestra economía y, entre todos, debemos protegerlo.

«Hacemos un llamamiento para que los partidos alcancen un pacto para salir de la crisis lo antes posible. Los centros de decisión de los fabricantes de vehículos, nuestros clientes, no se encuentran en España; de ahí la necesidad imperiosa de seguir siendo un país amigo de la automoción»

## SIGRID DE VRIES SECRETARIA GENERAL DE LA ASOCIACIÓN EUROPEA DE PROVEEDORES DE AUTOMOCIÓN (CLEPA)

# EL RESPALDO A LA AUTOMOCIÓN IMPULSARÁ LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA

La Covid-19 ha traído consigo una crisis sanitaria que momentáneamente se ha traducido en una crisis económica en la que la industria del automóvil se ha visto particularmente afectada. La industria está trabajando duro para reanudar la fabricación y volver a conectar las cadenas de suministro después de una parada casi completa y sin precedentes en la producción.

Los gobiernos europeos pueden cooperar con un plan coordinado de relanzamiento que priorice el empleo y la innovación, y que, a su vez, respalde la transformación hacia una sociedad descarbonizada y digitalizada. La prioridad principal para la industria sigue siendo la salud y la seguridad de sus empleados y de toda la sociedad. Las numerosas iniciativas para fabricar equipos médicos y de protección dan fe de ello. Paralelamente, el sector está haciendo todo lo posible para minimizar el daño a una industria competitiva y próspera. Impulsada por la firme convicción por parte de todos los actores implicados en la cadena de valor y aprovechando las lecciones aprendidas durante la grave crisis de 2008/9, la industria automotriz está decidida a superar la situación de manera firme.

Agradecemos las medidas decretadas a nivel de la UE y en los estados miembros, que incluyen ayudas estatales flexibles, exenciones fiscales, garantías de inversión, préstamos y otras decisiones. Ahora, los gobiernos deben actuar para permitir un reinicio sincronizado de la producción y la logística a nivel internacional, de manera segura, oportuna y sin contratiempos.

La salida exitosa de la crisis requerirá un intercambio adecuado de información relevante, que asegure que todos los actores en la cadena de valor puedan planificar y actuar de la forma más efectiva posible. El ecosistema de la automoción recuerda a un complejo mecanismo de relojería con partes y piezas interdependientes, en el que la cadena es tan fuerte como su eslabón más débil.

Siguiendo este principio, Clepa y ACEA han adoptado conjuntamente el «Código de Conducta Empresarial frente a la Covid-19» para impulsar el reinicio coordinado de la actividad, con capítulos sobre seguridad y salud en el lugar de trabajo, comunicación efectiva y requisitos contractuales, guiando la recuperación en base a un espíritu de colaboración y en conformidad con las leyes sobre competencia.

Asimismo, será esencial apoyar la recuperación con medidas urgentes y específicas para activar la demanda, como lo son las reducciones de impuestos u otras ayudas a la compra y el estímulo a través de la contratación pública. Los incentivos a la compra ayudarían a recuperar rápidamente la optimización de uso y, por lo tanto, salvaguardar empleos y capacidad de inversión. Dichas medidas serán particularmente efectivas en la industria de automoción, que puede actuar como un motor de recuperación económica gracias a su vasta y compleja cadena de suministro, su impacto significativo en el empleo y su repercusión inmediata en otros sectores.

El aumento en el uso de las tecnologías más recientes impulsará también la descarbonización y la digitalización de la sociedad, contribuyendo positivamente a reducir las bajas en las carreteras. Para optimizar su efecto, los incentivos deben basarse en criterios similares en toda Europa. Su alcance debe ser amplio, aplicarse a toda clase de vehículos, basarse en la neutralidad tecnológica y distinguir progresivamente aquellos coches equipados con las últimas tecnologías en materia de seguridad y medioambiental.

Paralelamente, la UE debería hacer uso de todos los instrumentos a su disposición para apoyar la investigación y la innovación. Esto incluye el presupuesto de la UE, la contratación pública y el apoyo financiero del Banco Europeo de Inversión.

Hace tan solo unas semanas, en lo que ahora parece una realidad diferente, Bruselas insistía en la importancia de las «cadenas de valor fundamentales» y la «soberanía tecnológica» en lo que llamó la Nueva Estrategia Industrial para Europa. Este enfoque ha adquirido mayor dimensión e importancia.

La doble transformación en términos de digitalización y descarbonización siguen siendo los elementos fundamentales hacia una sociedad inclusiva, segura, saludable y sólida. La crisis está provocando una sacudida social y económica que aún hoy no alcanzamos a comprender plenamente, pero que pronto necesitará una reflexión mucho más profunda.

«Será esencial apoyar la recuperación con medidas urgentes y específicas para activar la demanda, como las reducciones de impuestos u otras ayudas a la compra y el estímulo a través de la contratación pública. De esta forma, se podrían salvaguardar empleos y capacidad de inversión»

## PEDRO HOJAS SECRETARIO GENERAL DE UGT FICA

# LA INDUSTRIA AUTOMOVILÍSTICA ANTE LA COVID-19

Meses antes de que empezara a hablarse de la Covid-19, los cerca de dos millones de trabajadores y trabajadoras del sector automovilístico en España afrontábamos el reto de la transición hacia el vehículo ecológico, del cambio conceptual de movilidad, de la digitalización y de la progresiva robotización, pidiendo al Gobierno que se pusiera al frente para llevar a cabo la transformación ordenada con el menor coste de empleos y de capacidades en nuestros centros de trabajo.

Desde UGT FICA planteamos entonces al Gobierno un paquete de 17 medidas imprescindibles para facilitar esta transición y no ser engullidos por el tsunami que estaba llegando. Sin embargo, la crisis sanitaria ha retrasado los planes de hacia dónde debe avanzar la industria automovilística española para centrar todos los esfuerzos en salvar las vidas de todos.

Hemos pasado una semanas muy difíciles de lucha contra la pandemia y ahora que los esfuerzos de todos comienzan a dar resultados, debemos retomar el camino hacia la transformación del sector teniendo en cuenta que la protección de la salud de los trabajadores es lo primero en cualquier plan de desescalada. UGT FICA es la máxima interesada en que se reactive el tejido industrial para poder superar cuanto antes y en las mejores condiciones la paralización económica provocada por la enfermedad. Pero no puede haber reactivación sin prevención, y por ello vamos a velar por el cumplimiento estricto del protocolo marco del sector y de los específicos que se desarrollan en los distintos centros de trabajo para adecuar el trabajo a la salud y no al revés.

El sindicato considera imprescindible que el reinicio de las actividades, tanto en la industria automovilística como en el resto de sectores se lleve a cabo de forma paulatina, evitando pasar de 0 a cien y, en cualquier caso, acompasando las prioridades que marquen el Gobierno y las autoridades sanitarias con la reactivación progresiva de las empresas, para evitar un posible rebrote de la pandemia que dé al traste con los esfuerzos de todos.

Desde el sindicato vamos a reclamar la apertura de una mesa de discusión en la que se traten las medidas necesarias para garantizar el empleo y el mantenimiento del conjunto de las plantas de la industria automovilística para el día después, todo ello con la participación inexcusable de los agentes afectados (administraciones públicas, patronales y sindicatos).

Además, vamos a proponer una serie de medidas para facilitar el reinicio con el menor coste laboral. Entre estas deben figurar, ineludiblemente: la regulación y seguimiento en el tiempo de los ERTE; horarios encaminados a la consecución de la reducción de jornada; mantener el contador a cero en las prestaciones por desempleo que se puedan consumir en los meses siguientes; ayudas a la empresas que se comprometan con el mantenimiento del empleo; programa de incentivos a la adquisición de vehículos ecológicos, de gasolina y gasóleo; potenciar y articular el contrato relevo; reorientar las políticas hacia lo público; flexibilizar las jornadas; potenciar y mantener en el tiempo las ayudas sociales a los más desfavorecidos... Todo ello dirigido a prevenir una futura crisis sanitaria que destruya empleo y empresas.

Paralelamente, seguimos reivindicando la urgente necesidad de acometer la transformación de nuestras plantas y de los puestos de trabajo hacia el vehículo ecológico. Las 17 medidas que venimos planteando en todos los foros a los que acudimos deben contribuir a asegurar que el cambio en la industria automovilística sea socialmente responsable y equitativo en los esfuerzos. Como sindicato mayoritario en el sector, desde UGT FICA no vamos a consentir que se cargue únicamente en los trabajadores la factura de la implantación de la Industria 4.0 y del coche verde. Por ello, urgimos una vez más a todos los agentes que intervienen en el sector a sentar las bases de una industria automovilística moderna y ecológica desde el consenso y el diálogo social.

«Desde UGT FICA, no vamos a consentir que se cargue únicamente en los trabajadores la factura de la implantación de la Industria 4.0 y del coche verde. Por ello, urgimos a sentar las bases de un sector moderno y ecológico»

## JOAQUÍN FERREIRA MARTÍNEZ SECRETARIO DE AUTOMOCIÓN DE CCOO DE INDUSTRIA

# VUELTA A LA ACTIVIDAD PARA UNA RECUPERACIÓN RÁPIDA Y SÓLIDA

Ahora que comenzamos a trabajar en algunos centros de fabricantes de automoción, y otros preparan su vuelta en una o dos semanas, toca volver la vista atrás y ver lo realizado por las mujeres y hombres de CCOO Industria hasta ahora, dónde estamos y qué necesitaremos para conseguir la menor afectación posible para el sector, tanto a empresas como a trabajadoras y trabajadores.

Se ha detenido la actividad durante al menos 23 días productivos, algunos más naturales, con la consiguiente parada económica de un sector motor y tractor en España. Primero fueron concesionarios y talleres los cerrados, debido al estado de alarma, seguidos por las plantas de fabricantes, componentes y hasta ITV. Ha tocado negociar cientos de ERTE, donde han estado afectadas más de 120.000 trabajadoras y trabajadores a nivel estatal.

A continuación, comenzó la negociación de los protocolos que asegurarán la salud y seguridad de las plantillas en su vuelta a la actividad. Y sin tiempo para despistarnos, llegó de nuevo la negociación de ERTE, previniendo las empresas el levantamiento del estado de alarma y el decaimiento de los ERTE por fuerza mayor. Esto es ya casi pasado a la velocidad que va todo y ahora es cuando debemos de seguir cimentando una vuelta a la normalidad lo antes posible. Esta solo llegará si entre todas y todos conseguimos dotar de certidumbre y seguridad a quienes compran coches: los clientes, que a su vez son trabajadoras y trabajadores. Teniendo en cuenta que esto solo ocurrirá si se reactivan todos los sectores de la economía, y no solo la automoción.

Siempre poniendo en el centro de cualquier actuación la seguridad y salud de las personas, ahora que las cifras de contagios y fallecimientos comienzan a descender, no sería razonable, ni bueno para las personas y la economía del país un rebrote evitable del virus. Hay trabajadoras y trabajadores, ya sean por cuenta ajena o autónomos, que siguen teniendo empleo gracias a las políticas del primer Gobierno de coalición en España, pero a cambio de una reducción en sus ingresos, por las ayudas o los ERTE acordados. Muchos de estos fueron negociados con un complemento superior a la prestación por desempleo —prestación que no han cobrado todavía—, pero otros, sin él.

Cuando hay gastos vitales que afrontar, es complicado afrontar la compra de un coche, una lavadora, un ordenador... Desde CCOO Industria, pensamos que un incentivo a la compra de un vehículo está bien, pero no es lo que el sector ni el país necesitan. Hace falta reactivar la economía, y que las personas dispongan de dinero para poder consumir. Para ello, las empresas necesitan un empujón, que ayude a despertar una economía que se podría comenzar a aletargar. Ya no vale devaluar los salarios de la mayoría de la gente, pues esta gente es la que hace avanzar al país, con su trabajo y sus compras. Es el mundo que hemos decidido tener, pero necesita el motor de la compra para poder fabricar y que el mundo siga girando.

Por eso, en CCOO ponemos el foco en el conjunto de las trabajadoras y trabajadores en España. Hablamos de la industria en su totalidad, esa gran olvidada por los sucesivos Gobiernos, y que también ha dado la cara en la crisis y ha fabricado mascarillas, batas y viseras, incluso los ansiados respiradores. Este país necesita un replanteamiento sobre qué modelo económico, productivo y social quiere y necesita, donde se deje de maltratar al sector productivo, esa industria creadora, innovadora y generadora de riqueza, con un personal altamente cualificado que ayuda a la llamada «industria del sol y playa» a crecer, generando otro tipo de riqueza, laboral y económica.

¿Qué necesita el sector del auto? Según CCOO Industria, consenso de los principales actores a la hora de implementar medidas que ayuden en estos tiempos de incertidumbre a empresas, trabajadoras y trabajadores a que nadie se quede por el camino.

Estamos de acuerdo en la continuidad del contador a cero (reposición del derecho al desempleo), el cual debería seguir en vigor, y el abono de prestación a aquellas personas con contrato eventual, aunque no tengan el tiempo generado para ello. También se debe exigir a las empresas el compromiso de mantenimiento del empleo. Europa debería readaptar los objetivos de descarbonización, siempre y cuando las empresas continúen con sus planes de reducción de emisiones por kilómetro recorrido y potencien las ventas de coches menos contaminantes. Es imprescindible dinamizar la renovación del parque automovilístico, con el achatarramiento de los coches más contaminantes, sin penalización a las tecnologías, acompañado de facilidades a la financiación para poder cerrar operaciones de venta. Necesitamos que llegue certidumbres a los bancos, que haga que no pare la rueda de la compra de coches una vez se abran los concesionarios.

Por último, hay que aprovechar el momento para hacer ver a los centros de decisión de las multinacionales (los cuales, debemos recordar, están todos fuera de España), que tenemos la fuerza productiva necesaria para ser más atractivos, si cabe. Debemos apostar por que sea el momento de la adaptación al cambio estructural en el que ya estábamos inmersos como sector, el cual requiere una capacidad ingente de recursos para desarrollar las inversiones necesarias.

Trabajando en el replanteamiento general del diagnóstico necesario en todo el parque de proveedores para reorientar inversiones que nos lleven y nos impulsen en el camino a recorrer para pasar del actual modelo a otro más avanzado tecnológicamente y respetuoso con el medio ambiente.

«Un incentivo a la compra de un vehículo está bien, pero no es lo que el sector ni el país necesitan. Hace falta reactivar la economía, y que las trabajadoras y los trabajadores dispongan de dinero para poder consumir»

## FRANCISCO J. RIBERAS PRESIDENTE EJECUTIVO DE GESTAMP

# «Hay que evitar incertidumbres y centrarse en recuperarnos de un golpe sin precedentes»

*La Tribuna de Automoción / Madrid*

Las 11 fábricas que Gestamp tiene en China «están produciendo y van recuperando la normalidad», lo que puede suponer un termómetro para las otras 101 plantas que la multinacional española —que produce componentes metálicos para vehículos— tiene en el resto del mundo. Confiado en que nuestro país, la industria de la automoción y su compañía puedan sortear la actual crisis, aunque con esfuerzo, Riberas apunta que la recuperación pasa por garantizar la liquidez de las empresas, incentivar la demanda y flexibilizar posibles trabas para el sector, como el objetivo de emisiones de la UE. No obstante, a su juicio, el camino a medio plazo hacia los vehículos más limpios no tiene retorno.

**PREGUNTA— ¿Qué medidas va a adoptar Gestamp para afrontar esta crisis?**

**RESPUESTA—** Monitorizamos la evolución para tomar las iniciativas adecuadas y hemos aplicado todas las medidas de prevención para nuestros empleados. Además, hemos puesto en marcha medidas de flexibilidad laboral para adaptarnos a la caída de la demanda de nuestros clientes. Gestamp es un grupo global, que trabaja para los principales clientes a nivel mundial y el compromiso de estar cerca de ellos va a seguir siendo uno de nuestros pilares, lo que nos permite mantener una presencia muy diversificada geográficamente. Va a haber un plan de actuación diferente en función de la demanda y la economía de cada país, pero no podemos olvidar que la magnitud de la crisis de la Covid-19, con un impacto a nivel global, es excepcional.

**P— ¿Van a tener que recurrir a créditos para lograr más liquidez?**

**R—** Estamos aplicando medidas para contener el gasto operativo y también se ha suspendido el dividendo complementario previsto para julio. Trabajamos para fortalecer la solidez financiera y hacer frente a los retos que están por venir. Contamos con una buena situación de liquidez para afrontar el momento actual.

**P— Una prioridad es la alianza con los fabricantes chinos para poder consolidar su crecimiento mundial, ¿cómo evolucionan estos acuerdos?**

**R—** Llevamos tiempo incrementando nuestra presencia en China, a través de distintos acuerdos de colaboración con fabricantes de componentes locales y con las 11 plantas que tenemos en el país. Estamos muy satisfechos con las *joint ventures*, con BHAP y Wuling, que se tratan de acuerdos estratégicos para fortalecer nuestra presencia en este mercado. Si queremos crecer en China, que va a seguir siendo muy relevante en las próximas décadas, debemos hacerlo de la mano de quienes conocen ese mercado.

**P— ¿Cuál es la situación actual en las 11 plantas de China? De sus 112 fábricas, ¿cuántas se han visto afectadas por la Covid-19?¿Cuántas siguen cerradas?**

**R—** Nuestras plantas en China están operando con los niveles necesarios para hacer frente al progresivo aumento de la actividad. Todas están produciendo y van recuperando la normalidad. En España, hemos definido los protocolos para que los empleados puedan volver a sus puestos de trabajo de forma segura, de común acuerdo con el sector y los interlocutores sociales. A nivel internacional, en la medida en que nuestros clientes vuelvan a fabricar, lo haremos con ellos. Pero a día de hoy esa actividad todavía sigue siendo reducida en Europa y en América.

**P— En las últimas semanas el holding Acek (propiedad de los hermanos Riberas) ha incrementado su participación en Gestamp hasta un 72,35%. Esto ha sido interpretado como un movimiento que aleja a la compañía del Ibex 35, ¿descartan en el corto plazo entrar en el selectivo?**

**R—** Nuestros esfuerzos están centrados en hacer frente a los efectos provocados por la pandemia sobre el negocio, porque la crisis actual no tiene precedentes. Nuestra prioridad nunca ha sido estar en un índice, sino que el mercado reconozca el valor de nuestra compañía. La compra de acciones por parte de Acek demuestra nuestra adhesión y confianza en este proyecto industrial de largo plazo que es Gestamp.

**P— ¿Existe el riesgo de que haya muchas compañías (Tier2, Tier3...) que puedan desaparecer a raíz de la crisis del coronavirus? ¿Están ayudando a sus proveedores?**

**R—** El mayor riesgo de las empresas es la falta de liquidez y por esta razón, todas las medidas encaminadas a facilitar el acceso a efectivo suponen un balón de oxígeno. Mantenemos un diálogo permanente con ellos para entender sus necesidades del mismo modo que intentamos priorizar los proyectos más críticos.

**P— La actual crisis ha sacado a relucir la deslocalización que ha existido de ciertos productos a Asia. ¿Podría producirse una relocalización a Europa?**

**R—** En nuestro caso el impacto de la pandemia no está relacionado con el hecho de estar geográficamente diversificados, sino que tiene que ver con la paralización total de los mercados. En este sentido, en Gestamp trabajamos cerca de las fábricas de producción de nuestros clientes, como no puede ser de otro modo, por el tipo de pieza de gran tamaño que realizamos. Por todo ello, no nos vemos afectados por fenómenos de deslocalización.

**P— El sector de componentes en España invierte más del 4% de su facturación en I+D+i. ¿Pueden verse afectados los planes de innovación de los fabricantes de componentes en general y de su empresa en particular por los planes de contingencia?**

**R—** Debemos aprovechar este momento para seguir mejorando, como hemos hecho en muchas ocasiones, para impulsar la automoción y la economía española. La innovación es imprescindible y, junto a la formación, marcarán la diferencia y deben ser motores de la industria española para seguir siendo líderes en Europa.

**P— ¿Qué medidas de apoyo cree que deberían aprobar España y la UE para la recuperación en la industria del automóvil?**

**R—** Se debe proteger el tejido productivo más vulnerable, estableciendo líneas de crédito que ayuden a las empresas a garantizar la liquidez de forma inmediata. Por otro lado, la actividad no se va a recuperar ya de manera plena y, de la misma manera que se están aplicando medidas de desescalada a nivel social, las empresas deben poder reincorporar a sus plantillas de forma progresiva y flexible, adaptándose a la evolución de la demanda de vehículos. Para incentivarla, hay que activar con urgencia planes que ayuden a la compra de vehículos nuevos.

**P— ¿La crisis puede frenar el desarrollo de los eléctricos y del aligeramiento de los vehículos al buscar coches más asequibles? ¿Sería necesario reconsiderar los plazos que marca la UE respecto al $CO_2$?**

**R—** Nuestra oferta de servicios incluye todo lo relacionado con chasis, carrocería y mecanismos y estos elementos están presentes en todos los vehículos, con independencia del tipo de motorización que tengan. No obstante, la apuesta por los coches eléctricos por parte de los fabricantes va a continuar. Es probable que ahora algunos proyectos se puedan ralentizar, pero a medio plazo volverán a reactivarse.

Sin embargo, en estos momentos, los esfuerzos deben destinarse a recuperar el impulso del sector y para ello consideramos que la UE debería flexibilizar, en la medida de lo posible, los plazos para cumplir determinadas normativas.

Hay que evitar incertidumbres en un mercado que estos momentos está centrado en recuperarse de un golpe sin precedentes por lo que el papel de las administraciones debe ser colaborativo. Por otra parte, el compromiso del sector con la sostenibilidad es un camino sin retorno.

«Contamos con una buena situación de liquidez para afrontar el momento actual. Respecto al Ibex 35, nuestra prioridad nunca ha sido estar en un índice, sino que el mercado reconozca el valor de nuestra compañía»

**P— Las fusiones y alianzas se han intensificado en el sector en los últimos años. ¿La crisis actual podría reforzar estas operaciones de unión y de colaboración?**

**R—** La industria está ya muy concentrada, pero resulta lógico pensar que en el mundo hacia el que nos dirigimos, las estrategias de colaboración van a estar muy presentes ya sea con modelos de consolidación o con alianzas puntuales.

**P— ¿Cuánto tiempo tendrá que pasar para que la automoción y sus fábricas en España recuperen la actividad que tenían antes de la crisis? ¿Y en el resto del mundo?**

**R—** En general, es pronto aún para realizar estimaciones. Las medidas de recuperación van a ser claves para impulsar la industria, así como no frenar el crecimiento con normativas que añadan más dificultades. Hace falta un marco de colaboración sincero entre todos para que podamos recuperar el ritmo.

## ERNESTO ANTOLIN
PRESIDENTE DE GRUPO ANTOLIN

# «Si se toman las medidas adecuadas ante la crisis, se evitará que desaparezcan empresas»

*La Tribuna de Automoción / Madrid*

«La mayor recesión en casi 100 años» está de camino, afirma el presidente del Grupo Antolin, Ernesto Antolin. Por ello, a la automoción solo le queda una vía para sortear, en la medida de lo posible, la crisis: emprender sin dilación medidas que protejan el empleo y las compañías. El trabajo conjunto, además, será fundamental para salvar el sector, defiende el ejecutivo.

**PREGUNTA.— ¿Qué estrategia y medidas va a adoptar Grupo Antolin para afrontar la crisis? ¿Van a tener que recurrir a créditos para lograr más liquidez?**

**RESPUESTA.—** Desde el primer momento, Grupo Antolin actuó con la prioridad de asegurar la salud y el bienestar de sus empleados, implantando las recomendaciones de las autoridades. Al mismo tiempo, tratamos de garantizar la continuidad del negocio y el servicio a los fabricantes. Hemos puesto en marcha un plan de choque que incluye, por un lado, medidas operativas de suspensión temporal de la producción en la mayoría de las plantas en EEUU y Europa ante la paralización de la producción por los clientes. Por otro, hemos adoptado medidas financieras para proteger la liquidez con la reducción de inversiones y gastos, la cancelación del pago de dividendo en 2020 y el recorte temporal de la retribución a los directivos. En este sentido, la empresa tiene una sólida posición financiera que le permite hacer frente a la actual coyuntura.

Además, estamos preparados para reiniciar de manera segura la actividad, a medida que la situación sanitaria lo permita y siempre dependiendo de la decisión de los fabricantes de coches. Hemos elaborado un protocolo de prevención que recoge recomendaciones, como el uso de mascarillas y el mantenimiento de una distancia de seguridad, que deben seguirse estrictamente en todas las instalaciones.

**P.— Antolin anunció que detallaría, con la publicación de los resultados de 2019, su nuevo plan estratégico. ¿Cuáles serán los objetivos de dicho programa? ¿Va a ser necesario modificarlo a raíz de la crisis?**

**R.—** Iniciamos 2020 con el objetivo de seguir adelante en la transformación estratégica de la compañía, que llevamos tiempo acometiendo, y que persigue liderar el cambio de la industria desde el interior del automóvil. Trabajamos para ser un proveedor global de soluciones tecnológicas del interior de los coches. En este sentido, hemos dado pasos importantes, como la alianza sellada con Eyesight Technologies para ofrecer soluciones de monitorización del conductor y los pasajeros a los fabricantes. Recientemente, hemos anunciado la creación de la Unidad de Negocio de Sistemas Electrónicos, que reforzará nuestras capacidades en electrónica. Esta es una decisión estratégica clave que se basa en un proyecto a largo plazo, muy meditado y que trata de responder a los retos de la nueva movilidad. Lógicamente, ahora el foco es concentrar los recursos y esfuerzos en hacer frente a la crisis, por lo que habrá que adaptar la estrategia y su ritmo de implantación dependerá de la evolución de la misma.

**P.— La actual crisis ha sacado a relucir la deslocalización que ha existido de ciertas producciones a Asia. ¿Podría producirse una relocalización en Europa de algunos productos que ahora se hacen en países asiáticos u otros mercados emergentes?**

**R.—** En general, nuestra producción de componentes se hace de forma local, cerca de las plantas de nuestros clientes en las regiones en las que operamos. Una vez superada la crisis, la industria tendrá que revisar cómo ha funcionado la cadena de suministro, que es global y depende de miles de proveedores localizados en distintos países. Tendremos que estar mejor preparados ante estas situaciones de emergencia, que podrían volver a producirse en el futuro.

**P.— El sector de componentes en España invierte más del 4% de su facturación en I+D+i. ¿Pueden verse perjudicados los planes de innovación de los proveedores en general y de su empresa en particular?**

**R.—** Los planes de inversión ahora están en hibernación, porque la prioridad es superar la crisis. Por eso, debemos reactivar lo antes posible la industria para que no pierda su liderazgo internacional. Nosotros seguiremos avanzando e invirtiendo en nuestra estrategia en función de la situación de la crisis.

**P.— ¿Qué escenario de demanda de vehículos prevén para el mercado nacional y los de exportación cuando se reinicie la actividad fabril?**

**R.—** Nos enfrentamos a una crisis global sin precedentes con efectos muy dañinos para la economía. Las primeras previsiones apuntan a una caída de la producción mundial de vehículos del 21% este año, la mayor de la historia reciente. La recuperación será lenta porque ya se ha producido un grave daño a la economía y a las empresas con destrucción de empleo. Podría ser en forma de U si actuamos ya y se toman medidas. De lo contrario, nos enfrentamos a una recesión dolorosa en forma de L. Está claro que tardaremos mucho tiempo en volver a los niveles de fabricación previos a la crisis teniendo en cuenta, además, que la industria lleva un par de años con caídas de la producción por incertidumbres como el Brexit.

**P.— ¿Qué medidas de apoyo debería aprobar el Gobierno español y la UE para afrontar la recuperación en la industria?**

**R.—** En esta primera fase, es fundamental proporcionar liquidez a las compañías ante la parálisis del negocio, mediante avales del Estado o el aplazamiento de pagos de impuestos; y flexibilizar y agilizar la aprobación de los ERTE, clarificando los criterios de concesión. Cuando se empiece a permitir una mayor movilidad de las personas, hay que lanzar planes a gran escala de estímulo y ayuda a la compra de todo tipo de vehículos. Debemos actuar sin más dilación y todos unidos (empresas, asociaciones, Administración y agentes sociales) si queremos apoyar a un sector que es un motor clave de la economía. Desde Sernauto ya se está trabajando con otras asociaciones en un plan de choque que permita asegurar la viabilidad de la industria.

**P.— En España, están operativas más de 1.000 empresas de componentes. ¿Existe el riesgo de que muchas puedan desaparecer a raíz de la crisis? ¿Están ayudando de algún modo a sus proveedores?**

**R.—** España cuenta con una sólida red de compañías de componentes, de las más competitivas del mundo, pero hay que ayudarlas en estos momentos complicados, con apoyo a la financiación. Si se toman las medidas adecuadas, se evitará que desaparezcan empresas. En nuestro caso, estamos en permanente contacto con nuestra red de proveedores para conocer su situación y ver cómo nos podemos ayudar.

**P.— ¿Considera que la crisis puede frenar el desarrollo de la electrificación? ¿Sería necesario reconsiderar los plazos que marca la UE en materia de emisiones de $CO_2$?**

**R.—** Ahora, los fabricantes de coches están centrados en preservar su liquidez mientras la demanda no se reactive. Veremos cómo afecta la crisis al ritmo planeado de lanzamiento de eléctricos. Sí que sería importante aplicar una moratoria o retrasar la normativa de emisiones para ayudar a la industria. Todo el sector está comprometido con los objetivos de descarbonización, pero hay que ser flexibles y tener en cuenta la situación provocada por la Covid-19.

**P.— El sector de componentes español da trabajo directo a 230.000 personas. ¿Van a tener las empresas problemas serios para mantener el empleo? ¿Qué podría ayudar a garantizar el mayor número de puestos?**

**R.—** La situación actual es grave; si no actuamos, pueden estar en peligro muchos puestos. Hay que poner en marcha medidas contundentes y ágiles para dinamizar el mercado y minimizar esa pérdida.

**P.— Las fusiones y alianzas se han intensificado en el sector. ¿La crisis podría reforzar estas operaciones?**

**R.—** La dinámica del mercado había convertido las alianzas en un elemento esencial para acceder a nuevas tecnologías y compartir gastos de desarrollo, ante los enormes retos que tiene el sector. Esta crisis, sin duda, acelerará la búsqueda de alianzas.

**P.— ¿Cuánto tiempo tendrá que pasar para que la industria de automoción y sus fábricas en España recuperen la actividad que tenían antes de la crisis?**

**R.—** Es difícil predecir cuándo recuperaremos totalmente la actividad. Es evidente que en 2021 no se habrá recuperado toda la producción perdida. Por eso, son esenciales los planes de reactivación con ayudas a la compra de coches.

«Está claro que tardaremos mucho tiempo en volver a los niveles de fabricación previos a la crisis, teniendo en cuenta, además, que la industria lleva un par de años con caídas de la producción por incertidumbres como el Brexit»

El impacto económico para las concesiones durante el estado de alarma, según los cálculos de Ganvam y Faconauto, podría superar los 3.300 millones de euros

# Las redes abrirán a partir del 11 de mayo

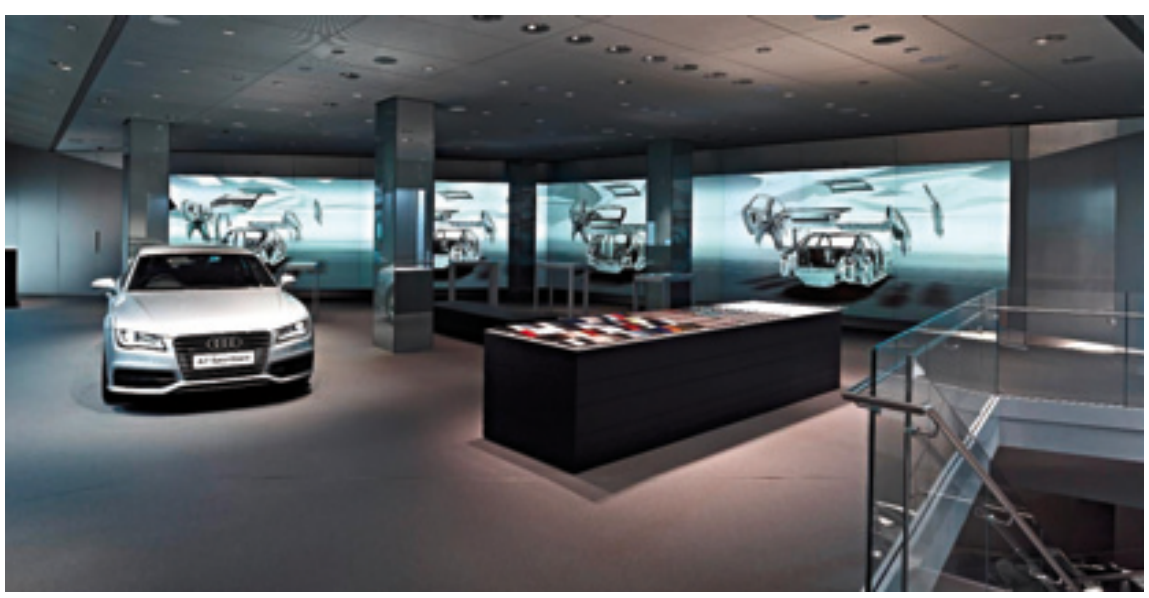
***La Tribuna de Automoción / Madrid***

Con un plan de desescalada en el horizonte, los concesionarios se preparan para volver a la «nueva normalidad». Los puntos de venta podrán volver a las actividades desde la Fase 0, que comienza el 4 de mayo, únicamente con cita previa y con medidas de seguridad como mamparas, pantallas y equipos de protección individual (EPI) para los trabajadores. Estos últimos son un punto crítico, pues todavía «no se cuenta con un suministro fluido» para todos los puntos de venta de España, según Raúl Palacios, presidente de Ganvam.

«Movilidad» ha sido la palabra clave en los últimos años del sector de la automoción y las dos principales asociaciones de la distribución mantienen que lo seguirá siendo, con el enfoque puesto en la acepción de las personas. «De poco sirve que podamos abrir las tiendas si las personas siguen confinadas», recalcó Palacios. En la Fase 1, que comenzará el día 11, se prevé la adaptación del transporte público para la vuelta a la actividad, y en los comercios solo se podrá admitir a un 30% del aforo. Esta es la fecha que Faconauto, tras la reunión de las asociaciones que la componen, recomienda para volver a abrir las instalaciones. Sus miembros han invertido 11 millones de euros para el aprovisionamiento de EPI.

En las estimaciones de la federación presidida por Gerardo Pérez, las redes comerciales podrían haber dejado de facturar 2.500 millones de euros en los dos meses que han estado cerrados. Ganvam suma a esa cifra 1.800 millones más por el VO y 15 más por los intereses que se devenguen de su inventario sin vender. Según los cálculos de la federación de concesiones, se podrían destruir 35.000 empleos en el sector, un 21,7% del total.

Es precisamente la gestión de los ERTE de fuerza mayor a los que se ha acogido mayoritariamente el sector —150.000 empleados dentro de la distribución oficial se han visto afectados por ellos, un 93% del total— la que les tenía en vilo. Estos, según la asociación de talleres Cetraa, no se han pagado aún y prevén que lo hagan a partir del 10 de mayo. Para las asociaciones del sector es fundamental la flexibilización de los expedientes, a lo que ya ha atendido el Gobierno, pues «no tiene sentido movilizarlos cuando no haya trabajo para toda la plantilla», afirman desde Faconauto. Ganvam, por su parte, pone de manifiesto que han sido las empresas las que han tenido que adelantar los pagos a las plantillas y han visto, así, mermada su liquidez.



Archivo. Imagen del interior de un concesionario Audi.

Tras los salarios, la segunda mayor partida de la distribución es la de los alquileres de sus locales. El Ejecutivo aprobó el 21 de abril el Real Decreto-ley 15/2020, de medidas urgentes para apoyar la economía y el empleo, en el cual establecía una moratoria para los arrendatarios, siempre que su actividad se hubiera visto cancelada o hubieran reducido su cifra de negocio en un 75% en comparación con la media trimestral del año anterior —y estuvieran dados de alta en la Seguridad Social—. La medida de apoyo, para la que el Ejecutivo ha destinado una partida de 1.200 millones de euros, permite dejar

## GERARDO PÉREZ PRESIDENTE DE LA FEDERACIÓN DE ASOCIACIONES DE CONCESIONARIOS DE AUTOMOCIÓN (FACONAUTO)

## PENDEMOS DE UN HILO

«Hemos apoyado las decisiones de la Administración, pero nuestra voz se torna en exigencia para que tomen medidas, y rápido: los 161.000 empleos de las redes penden de un hilo»

Se cumplen casi dos meses desde la declaración del estado de alarma. Durante estas semanas, desgraciadamente, se ha confirmado que la situación que estamos viviendo nos ha puesto y nos pondrá a prueba, no sólo como empresarios, sino también y sobre todo como sociedad: nos costará olvidar a los miles de fallecidos por esta pandemia, nos costará recuperar el ritmo de vida que llevábamos o los puestos de trabajo que se pueden perder.

Nunca en la historia habíamos tenido que cerrar las puertas de los concesionarios. Esta crisis ha llegado en un momento de transición hacia nuevas motorizaciones y también cuando los hábitos de compra estaban cambiando, a lo que hay que añadir una caída en las matriculaciones arrastrada durante muchos meses. Todos estos factores, a mi juicio, hacen que el impacto vaya a ser mayor y provocará, al mismo tiempo, una aceleración importante de estos cambios que ya estaban en marcha y para los que los concesionarios nos estábamos preparando. Es decir, la automoción saldrá irreconocible en muchos sentidos.

La situación es tan excepcional, que nos adentramos en un territorio desconocido, pero en el que los concesionarios debemos tener en cuenta unas cuantas ideas fuerza. En primer lugar, nuestra obsesión ha de ser, más que nunca, asegurar la rentabilidad y nuestra liquidez, lo que nos obligará a replantearnos muchas de las cosas que dábamos por sentadas antes del 14 de marzo, entre las que destaco el avanzar hacia la digitalización de todos nuestros procesos... todos incluye la venta. Además, deberemos de estar preparados para afrontar cualquier nueva contingencia o recaída para asegurar la continuidad de nuestras operaciones, pase lo que pase: no podemos permitirnos cerrar nuestras instalaciones durante tanto tiempo. Finalmente, quiero destacar que el fortalecimiento del colectivo de concesionarios a través de sus asociaciones y de su patronal, Faconauto, será un vector clave para salir de esta crisis, ya que sólo desde la unión nos aseguraremos la mejor interlocución con el Gobierno, las comunidades autónomas, los sindicatos o el resto de patronales, y solo así también tendremos unas relaciones más sólidas con las empresas proveedoras de las concesiones, lo que repercutirá (vuelvo al principio) en nuestra rentabilidad.

Un vector clave, decía... y creo que así lo ha demostrado Faconauto en estas semanas, en las que hemos puesto a disposición de los concesionarios todos los recursos para tratar de parar el primer golpe de esta crisis que ha frenado en seco nuestros negocios y nuestras vidas. Pero esto no podemos hacerlo solos, Gobierno, comunidades autónomas y Administraciones públicas han de pasar a la acción y hacer un vital ejercicio de acompañamiento a un sector tan determinante como el nuestro. Hemos respetado e incluso apoyado la mayor parte de las decisiones que se han ido tomando, pero ahora nuestras palabras se tornan en la exigencia de implementar medidas... y rápidas. Decía hace unos días que los 2.200 concesionarios y los más de 161.000 trabajadores de la distribución oficial no pueden esperar más, porque su supervivencia pende de un hilo.

Se ha de ahondar ya en los pasos dados para ir más allá. Por eso, nuestra primera necesidad es, una vez se acabe el estado de alarma, que los ERTE por causa de fuerza mayor tengan una continuidad y se adapten al nivel de actividad que vayan teniendo los concesionarios. En esta línea, pensamos que sería muy operativo y pertinente establecer, para una segunda fase, un ERTE sectorial por productividad y causas económicas para la distribución del automóvil.

Esta es sólo una de las prioridades que tenemos como sector, pero hay más, que están recogidas en el Plan de Choque que hemos elaborado junto a las otras patronales sectoriales y que incluyen medidas sencillas pero que tendrían un impacto positivo y visible. Esta es la clave: sencillas, de fácil y rápida aplicación... porque el tiempo corre en nuestra contra. Y no lo digo desde la barrera, lo digo desde la responsabilidad que tengo como empresario que se relaciona día con sus colaboradores, a los que consideramos casi parte de la familia; y lo digo también como representante de otros tantos concesionarios que viven este mismo inquietante presente.

El camino va a ser largo y, aunque resulte complicado, os animo desde esta tribuna a mantener la calma y el ánimo altos. Sólo así estaremos en disposición de tomar las decisiones adecuadas, pegadas a una realidad que nos ha puesto a prueba y detrás de la que hay personas, planes, ilusiones... un futuro. No es la primera vez que nuestro sector se enfrenta a dificultades, por eso estoy seguro de que, desde la unión que estamos demostrando, saldremos airosos y fortalecidos. #JuntosMásFuertes

Archivo. El interior del centro de formación Volkswagen Academy en Navarra.

## Ganvam disipa las dudas del uso de ozono en su protocolo sanitario

Yendo un paso más allá del protocolo firmado el 12 de abril por Anfac, Sernauto y Faconauto; Ganvam publicó el suyo propio a finales de mes para establecer unas recomendaciones de seguridad ante la vuelta a las actividades y aclarar el uso de sustancias como el ozono, cuyos generadores han visto un auge en las ventas para su uso en la desinfección de vehículos.

La patronal recibió la respuesta oficial de Sanidad: «si bien la sustancia [ozono] ha sido notificada y defendida», y entienden que tiene actividad en este sentido, «no existe todavía información bajo la legislación de biocidas. Los responsables de su puesta en el mercado, lo hacen bajo su responsabilidad». En el documento, que ha sido ratificado por UGT y CCOO, hacen referencia a un listado oficial de virucidas, entre los que se encuentran el ácido láctico, el peróxido de hidrógeno o el etanol.

Ganvam establece que la limpieza de vehículos y herramientas ha de ser primordial, así como el respeto de la distancia de seguridad de dos metros. Las empresas serán las encargadas de proveer de EPI a sus trabajadores, así como de materiales de higiene —jabón y gel hidroalcohólico— para el aseo frecuente de manos y espacios; para ello, incluyen referencias a más de 60 proveedores. La temperatura habrá de tomarse a cualquier persona que acceda a las instalaciones, y negársele la entrada si supera 37,5º, además de comunicarlo a las autoridades sanitarias.

En cuanto a las pruebas de conducción, el vendedor maximizará la distancia con el cliente, sentándose en el asiento opuesto y desinfectándolo después. Siempre que se pueda, se preferirá que se usen los canales digitales antes que los físicos, ya sea para la gestión de cita previa o para la venta de recambios.

de abonar hasta cuatro meses de renta que habrán de ser pagados en los próximos dos años.

La falta de liquidez afecta tanto a empresas pequeñas como a las más grandes, por motivos diferentes. Según Palacios, en el caso de las primeras, «como tienen una tesorería más frágil, es más difícil que les concedan créditos»; mientras que las segundas «tienen que hacer frente a costes fijos mucho más elevados».

Un factor clave para los distribuidores, que determinará su capacidad de hacer frente a la crisis, son las pólizas de stock que tienen firmadas con las financieras de sus marcas. Un punto de venta suele tener, de media, entre 1,5 y 2 meses de inventario para poder satisfacer los pedidos del cliente. «Como no se ha vendido prácticamente nada en abril, los concesionarios tienen unas 200.000 unidades en sus inventarios» —un mes normal ronda las 90.000—, aseveró Palacios.

«Los libros están llenos y no se vaciarán inmediatamente. Esta situación encarecerá los costes financieros y es posible que no nos adjudiquen más unidades hasta que se regule el inventario, que podría tardar el año entero», concluyó.

Los reparadores, por su parte, podían permanecer abiertos para brindar servicio a los sectores esenciales, como el sanitario o logístico, pero siempre cerrados al público y minimizando el contacto. Por ello, en la Fase 0 seguirán preparando sus locales —para gestionar citas *online*, instalar mamparas y proveerse de EPI— de cara al 11 de mayo, cuando podrán abrir sus puertas. Sin embargo, como los concesionarios, ponen el foco en la flexibilización de los expedientes y en la movilidad del público.

Asociaciones como Cetraa (confederación de talleres) o Fagenauto (redes secundarias) acusan un descenso prácticamente total —superior al 95%— en las visitas a sus instalaciones debido al estado de alarma y Enrique Fontán, presidente de Cetraa, asevera que «unos están más preparados para abrir que otros, pero si lo hiciéramos mañana, no habría trabajo para todos».

### La aceleración de internet

La crisis sanitaria «supondrá un antes y un después en el negocio *online*», afirma Gerardo Cabañas, director de Coches.com, que está desarrollando un sistema de compra totalmente digital, con entrega a domicilio, que espera lanzar al

---

**RAÚL PALACIOS** PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE VENDEDORES DE VEHÍCULOS A MOTOR, REPARACIÓN Y RECAMBIOS (GANVAM)

# ¿Y SI APLICÁRAMOS UNA RECETA A LA DANESA?

Vivimos una situación sin precedentes, que nada tiene que ver con las crisis pasadas. Por tanto, carecemos de un histórico al que tomar como referencia. No hay un desequilibrio estructural, sino un agente externo a la economía, como es la pandemia de la Covid-19, que ha frenado en seco la actividad, contrayendo oferta y demanda, con el objetivo de que ese confinamiento permita controlar la expansión del virus manteniendo la economía en estado de hibernación.

> «Una situación sin precedentes como esta exige usar el pensamiento divergente, echándole imaginación para que la sociedad tenga capacidad financiera y de gasto cuando todo esto acabe»

¿Esto significa que cuando exista un control total de la pandemia todo volverá a su cauce? Ojalá fuera así, pero van a ser necesarias medidas dinamizadoras que actúen sobre la oferta y la demanda y que sean capaces de generar certidumbre en la sociedad. En este sentido, no podemos limitarnos a articular medidas paliativas, sino que tenemos que poner en marcha unas orientadas a frenar la caída. Si nos anticipamos y actuamos de forma inversa sobre las mismas fuerzas que generan la crisis, saldremos mejor parados.

Por eso, una situación sin precedentes como esta exige usar el pensamiento divergente; pensar fuera de la caja, abordar los problemas de forma innovadora, apartando lo que ya sabemos y echándole imaginación para asegurar que empresas y familias tendrán capacidad financiera y de gasto cuando todo esto acabe. Hay expertos que incluso hablan ya de una caída del 13% del PIB en España para 2020 y si tenemos en cuenta que la automoción es un sector estratégico, con una vinculación directa sobre el desarrollo económico y el empleo, las consecuencias serán muy duras, si no se pone en marcha una estrategia eficaz. Con una tasa de paro que puede superar el 20%, la confianza del consumidor se va a ver muy tocada porque, como es lógico, sin trabajo asegurado no te embarcas en inversiones y menos en operaciones que, como ocurre con el 80% de las compras de vehículos, requieran financiación.

Por eso, no podemos pensar que el levantamiento del estado de alarma y con él la reapertura de la actividad comercial supondrá una vuelta inmediata a la normalidad. ¿Pero cómo podemos garantizar esa capacidad financiera para empresas y familias, ya no solo para impulsar nuestro sector sino la economía en general?

Cuando buscamos soluciones que nos inspiren observamos cómo se comportan otros mercados. Se está viendo que en China ha habido un repunte de las compras de coches por el miedo al contagio en el transporte público, pero si bien las medidas sectoriales de impulso a la demanda son imprescindibles, deberíamos ser capaces de complementarlas con otras económicas transversales. Así reactivaremos la automoción y también el resto de actividades.

Fijémonos en Dinamarca. Allí se ha puesto en marcha un plan económico innovador para salvar a las pymes e intentar mitigar la crisis derivada de las restricciones impuestas para evitar la propagación del coronavirus. Así, el Estado danés cubrirá el 75% del sueldo de los trabajadores de aquellas empresas privadas que, por culpa del virus, planeen recortar plantilla. ¿Se podría aplicar una solución a la danesa en España? Que la empresa pague una parte del salario y el Gobierno complete el resto para proteger el empleo, generar confianza y reactivar el consumo.

Haría falta promover un gran pacto nacional entre empresas y Administración, en virtud del cual el Estado subvencione durante cuatro meses la incorporación de las plantillas acogidas a los ERTE en la misma cantidad que los está subvencionando hasta ahora. Las empresas complementarían el resto del salario íntegro y se comprometerían a mantener esos mismos puestos durante cuatro meses más. Así, en línea con la propuesta de flexibilizar los ERTE, podríamos asegurar el empleo hasta final de año.

Es la forma de mantener la demanda interna al restablecer desde el primer día la renta disponible de las familias y, a la vez, generar certidumbre sobre el puesto de trabajo, que es lo que lastra el consumo. Por otro lado, se pone en funcionamiento el tejido productivo. Es decir, se invierten esfuerzos en desplazar rápidamente la curva de oferta y demanda para llegar a un equilibrio de la economía similar al que teníamos antes.

Es una medida que costaría menos del 2% del PIB, unos 20.500 millones de euros (cuatro millones de trabajadores en ERTE multiplicado por 1.098 euros por mes, tomando como referencia la prestación máxima sin hijos y sumando las cotizaciones sociales). Si tenemos en cuenta que el Estado tenía previsto movilizar el 20% del PIB en ayudas, no parece descabellado. De hecho, tendríamos margen para implementar mas estímulos sectoriales, medidas de protección social y corregir las contingencias que puedan surgir. Ante una situación extraordinaria, la solución no puede venir solo de medidas ordinarias. ¿Nos arriesgamos?

mercado en torno al verano de 2020. Esta postura es expresada, más o menos en la misma línea, por los otros portales de internet que operan en España, que consideran al virus como un catalizador de sus modelos. «Los meses de distanciamiento social se traducirán en más reticencia a los desplazamientos físicos a las exposiciones. Por ello, escalar los canales digitales será esencial para cerrar operaciones», aclara Borja Badiola, de Carwow.

La misma empresa señala que la semana de la reapertura de los concesionarios en Alemania —que comenzó el 20 de abril— coincidió con una «fuerte recuperación del volumen de leads a través de su página, aunque con las visitas a los puntos de venta muy resentidas». Actualmente, tanto los distribuidores como los representantes de las páginas en las que publican sus ofertas acusan un descenso en las visitas y en el número de llamadas que reciben. Sin embargo, todos señalan que las pocas que llegan son de muy alta calidad, con clientes con la intención de compra ya determinada y, a menudo, con una necesidad acuciante.

«El canal *online* es la única vía que tenemos para llegar a todos los clientes», afirman desde Coches.net. El portal de VO publicó recientemente una encuesta en la que el 37% de los sondeados respondió afirmativamente querer realizar todo el proceso de compra por internet, una tendencia en alza desde que recopilan esta información. Tanto ellos como Carwow o Coches.com —y los fabricantes, que están explorando modelos propios— son conscientes del valor que tiene llegar primero y consolidarse en el mercado tecnológico.

Archivo. Stand de Das Welt Auto en el Salón del VO en Madrid.

## Palacios (Ganvam): «Como no se ha vendido nada estos meses, los concesionarios tienen unas 200.000 unidades en sus inventarios. Los libros están llenos y no se vaciarán inmediatamente, lo que encarecerá nuestros costes financieros»

Sin embargo, todos concuerdan en la importancia de la preparación: la venta *online* «requiere de procesos comerciales, estructuras de equipo y perfiles de vendedor distintos. Aquellos que hayan hecho más esfuerzos en los últimos años tendrán ventaja», concluye Badiola.

Las iniciativas de las marcas son diversas, aunque el renting llevaba más recorrido en el canal virtual que las matriculaciones tradicionales. Es el caso de Toyota y de Fiat. La marca italiana permite aplazar las cuotas hasta después de verano, una estrategia que ha sido replicada por Citroën y Opel en sus promociones de venta. La entrega a domicilio es un método que está siendo estudiado por Nissan y más constructores.

Pero en este último aspecto, Estados Unidos ya tiene la delantera: Carvana —que nació estrictamente digital y se ha consolidado como uno de los líderes en VO desde su creación, en 2013— lanzó el 25 de marzo la entrega sin contacto de sus vehículos, a través de la cual un vendedor deposita el coche en el domicilio del comprador, lo desinfecta y deja las llaves y la documentación dentro. El cliente puede hacer la prueba del vehículo y, si decide proseguir con la adquisición, se le guiará a través del proceso con un *walkie-talkie*, que concluye con dejar los papeles firmados en la acera.

Uno de sus mayores competidores, Carmax, lleva desarrollando una estrategia similar desde 2018 —cuando solo estaba disponible en Atlanta—. Ahora, tras una aceleración por el virus, un tercio de sus 213 tiendas disponen de la entrega a domicilio y prevén que el 100% de sus puntos de venta lo puedan ofrecer para 2021. Ambas empresas cuentan con una política de devolución de siete días y Carvana ha permitido aplazar el pago de la primera cuota hasta tres meses después de la compra.

Aunque se prevé que el mercado de ocasión caiga a doble dígito en EEUU, Carvana ha conseguido asegurar su liquidez, con una línea de crédito de 2.000 millones concedida por Ally Financial y la venta de 13,3 millones de títulos, con la que reunieron 600 millones de dólares.

**DAVID SALCEDO ALONSO** ACCOUNT MANAGER EN SNAP-ON BUSINESS SOLUTIONS

# LA CONTINUIDAD DEL NEGOCIO PASA POR LA GESTIÓN DE TESORERÍA

Por suerte, la crisis que ha desatado la Covid-19 llegó después de un periodo de crecimiento de matriculaciones de siete años consecutivos, acompañado de un incremento estable de la actividad de posventa. Durante estos años, los concesionarios han recuperado la rentabilidad de sus negocios y mejorado su liquidez. En el caso de España, la media se sitúa en 1,19, lo que supone unos niveles similares a los del mercado inglés, pero inferiores a los de Francia, Italia o Alemania, que se posicionan con un 1,22.

«La situación de partida de las redes españolas frente a la crisis no es mala del todo, con un nivel de solvencia muy superior a la media europea y uno de apalancamiento bastante más bajo»

Una característica de las redes de distribución en nuestro país es su grado de solvencia, de un 26%, muy por encima de la media europea —que está en torno al 18%—, motivado por la tipología de concesión, normativas legales y fiscales, requisitos financieros, etc; que al mismo tiempo coloca los niveles de apalancamiento en uno de los más bajos de los cinco principales mercados del Viejo Continente, 1,1 en España en comparación al 2,1 de la media europea.

Por lo tanto, la situación de partida del sector de la distribución nacional ante la crisis de la Covid-19, aunque pudiera haber sido mejor, no es mala del todo; ¿os imagináis los efectos si la actual crisis hubiera ocurrido en 2010 o 2011?

Dicho esto, el efecto de tener una actividad parada casi al 100% —a excepción de los servicios mínimos necesarios en posventa y en venta de manera telemática— es devastador, no solo en la rentabilidad de las redes de concesionarios —nos podemos ir olvidando de los beneficios este 2020 y habrá que ver los efectos de la situación para el ejercicio 2021—, sino también en la liquidez; y es en este punto donde nos tenemos que centrar fundamentalmente.

Una empresa no desaparece por un año de malos resultados financieros, pero sí puede hacerlo, al contrario, por problemas de liquidez. Cuando los resultados operativos son negativos por falta de actividad, no existe la generación de caja por vía operativa, y por consiguiente se tienen que buscar otras fuentes de financiación —propias o externas—, y es aquí donde radica el problema. ¿Cuándo voy a necesitar el dinero? ¿cuánto voy a requerir? ¿Tengo capacidad de devolución a futuro? Muchas preguntas que hay que contestar rápidamente antes de entrar en bloqueo.

¿Y por qué decimos que hay que tomar decisiones rápidamente? Porque estamos apreciando caídas de Fondos de Maniobra (Activo Corriente – Pasivo Corriente) en concesionarios de en torno al 10% solo en el mes de marzo, es decir, la capacidad del distribuidor de automóviles de hacer frente a los pagos a corto plazo se ha reducido en este importe en tan solo media mensualidad. Por lo tanto, la disminución para el ya finalizado abril puede haber estado entre el 20% y el 30%.

Esto podría bloquear a más de un concesionario, si no se hace nada al respecto. Los fabricantes han desplegado acciones para salvaguardar la liquidez de sus redes de distribución; los propios empresarios que las conforman han activado, o deberían hacerlo, la maquinaria para la búsqueda de liquidez que sus negocios no serán capaces de generar por sí solos.

Los niveles de apalancamiento de las compañías aumentarán de forma sustancial —incluso en unos niveles superiores a los registrados en la pasada crisis, que arrancó en el año 2008—, como consecuencia del incremento de la financiación externa —con su debido coste financiero—, de la reducción de fondos propios por los resultados negativos cosechados o de los aplazamientos y demoras de pago, entre otros factores a considerar; pero ¿su capacidad de pago a futuro será suficiente para hacer frente a todo esto?

La respuesta vendrá marcada por el nivel de actividad que se alcance en el sector de automoción y la velocidad de recuperación que se consiga, una vez vuelvan a abrir las instalaciones comerciales a pleno rendimiento, dentro de los plazos temporales marcados por el Gobierno en el plan de desescalada del confinamiento por el coronavirus.

## ARTURO PÉREZ DE LUCIA

DIRECTOR GERENTE DE LA ASOCIACIÓN EMPRESARIAL PARA EL DESARROLLO E IMPULSO DEL VEHÍCULO ELÉCTRICO (AEDIVE)

# LA MOVILIDAD ELÉCTRICA EL DÍA DESPUÉS DEL CORONAVIRUS

La crisis sanitaria y económica del coronavirus es una enorme cura de humildad y una lección aprendida a base de dolor, que nos tiene que hacer reflexionar sobre el hecho de que muchas de las cosas que le hacíamos hasta ahora al entorno, con prepotencia e indiferencia, deberán de cambiar, junto con los procedimientos para hacerlas, y de que el ser humano no es la especie dominante en el planeta, pues un virus de entre 60 y 140 nanómetros de diámetro nos está poniendo en jaque.

Las consecuencias económicas de esta pandemia ya son más que evidentes y su intensidad dependerá de lo que tardemos en recuperar la normalidad, en la medida de lo posible. En lo que atañe a la movilidad eléctrica, existen sombras y luces, que se traducen en amenazas y oportunidades. La clave pasa por que sepamos leer esas señales de forma adecuada y acertemos en las decisiones derivadas que deberemos de tomar para salir airosos del trance.

### Los retos de la industria y la eMovilidad

A nivel industrial, la movilidad eléctrica se ha visto afectada por cuanto forma parte del ecosistema de la automoción, un sector especialmente castigado por los efectos del confinamiento y el cese de actividad por el coronavirus.

Sin embargo, esta crisis sanitaria se produce en medio de una revolución industrial en la que ya estaba inmerso el sector en España y que lejos de recular, obligará a repensar cómo abordar de forma eficiente el futuro para seguir manteniendo el liderazgo que hasta ahora abanderaba, máxime cuando más del 80% de lo que se fabrica en nuestro país se exporta a otros mercados.

Francia, principal destino exportador de los vehículos *made in Spain* (20%), prohibirá la venta de coches de combustión en 2040. Reino Unido, tercer mercado, con un 13% de la cuota de exportación, adelanta a 2035 la prohibición de la venta de coches diésel y gasolina. Bélgica, quinto mercado, prohibirá en 2030 la circulación de los vehículos ligeros diésel y en 2035, los de gasolina.

Turquía, primer mercado de exportación extracomunitario, planea producir 175.000 vehículos al año con una inversión de 3.700 millones de dólares y ya ha presentado el Togg, el primer coche diseñado y hecho en el país, un SUV 100% eléctrico, que ha sido aceptado en el registro de Oficina de Patentes de la UE y al que seguirán otros modelos cero emisiones.

Desde China, diversos fabricantes están poniendo el foco de sus exportaciones de vehículos eléctricos en Europa y Estados Unidos, con objetivos muy concretos y a corto plazo.

Además, la transformación de automóviles de combustión en eléctricos es una oportunidad industrial de economía circular para reutilizar lo ya fabricado. Si bien no se ha desarrollado hasta ahora porque la homologación de cada vehículo transformado supone un coste inasumible. Francia ya permite homologar las conversiones de coches diésel o gasolina en eléctricos con un simple trámite tras haber obtenido el beneplácito de la Comisión Europea. ¿Cuánto tardará en replicarse la experiencia en España?

Por último, desarrollos como el LSEV o el MEV son ejemplos de coches eléctricos fabricados con tecnologías innovadoras por empresas ajenas a la automoción y que ya tienen demanda real.

La buena noticia es que nuestro país ya cuenta con una industria basada en el vehículo eléctrico y su infraestructura de carga, con fabricantes de furgonetas, turismos, autobuses, motocicletas, ciclomotores y puntos de recarga, al margen de una industria auxiliar adaptada al grado de innovación necesario para mantener el liderazgo.

El Gobierno ya desveló en el reciente *webinar* del décimo aniversario de Aedive las claves del plan Moves 2020 para incentivar la compra de vehículos eléctricos y constató su ambición en los objetivos del Pniec para descarbonizar el transporte y lograr 5 millones de vehículos eléctricos en España en 2030, lo que está en sintonía con la estrategia de la Comisión Europea para salir reforzados de esta crisis en base al *Green Deal* o Pacto Verde, pues ya es evidente que desviarse de este camino será involucionar y poner en peligro la competitividad y el empleo en España.

«La transformación de coches de combustión en eléctricos es una oportunidad industrial de economía circular para reutilizar lo ya fabricado. Francia ya permite homologar las conversiones con un simple trámite tras haber obtenido el beneplácito de la CE. ¿Cuánto tardará en replicarse la experiencia en España?»

## RAMÓN MARCOS

PRESIDENTE DE LA FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE EMPRESARIOS PROFESIONALES DE AUTOMOCIÓN (CONEPA)

# LA GRAN DISRUPCIÓN NO ERA EL COCHE ELÉCTRICO

¿Quién podía a adivinar hace tan solo un par de meses que íbamos a pasar de pensar en cómo influiría la conectividad o las energías propulsoras alternativas en los talleres de la próxima década y en si esto produciría cierres de empresas, a estar centrados en saber cuándo van a poder abrir los miles de estas instalaciones que en España se han visto obligados a detener sus actividades por falta absoluta de trabajo?

Las palabritas de moda, el sustantivo «disrupción» y el adjetivo «disruptivo», se ligaban a entornos de transformación tecnológica y nos situaban en este cambio de década del siglo XXI al borde de un mundo nuevo para el automóvil y los colectivos de su alrededor. Entre el 2020 y el 2030, en un plazo corto, el mundo de la movilidad iba a sufrir un cambio enorme, un cambio que en Conepa calificábamos de evolución «acelerada», mejor que «disruptiva», en base a esos casi treinta millones de vehículos que, con las cifras oficiales de la DGT, todavía tenían muchos kilómetros por recorrer gracias a motores convencionales y tecnologías teóricamente agotadas en un entorno de cambio con la protección del medio ambiente como objetivo.

¡Cuántas veces hemos recurrido en Conepa a la falta de la famosa bola de cristal cuando se nos ha pedido que habláramos sobre futuro! Resulta premonitoria, y está por escrito, nuestra cautela a la hora de hablar a años vista, esgrimiendo la posibilidad de que algo nuevo pudiera cambiar el marco esperado. Y ahora está aquí, en forma de organismo invisible, minando nuestras vidas y nuestras economías y demostrando que el cambio disruptivo no iba a estar protagonizado por el vehículo eléctrico, sino por un virus coronado por el adjetivo de «real».

La Covid-19 nos llegó de improviso a todos y nos pegó una buena bofetada en la cara, produciendo un auténtico mareo del que todavía no nos hemos recuperado. De hecho, durante algunos días, ni siquiera los talleres sabíamos si podíamos o no abrir nuestras instalaciones. Hasta en aquellos territorios donde las autoridades autonómicas se prestaron a subrayar nuestra consideración de servicio esencial, algunas empresas tuvieron que cerrar sus puertas a instancias de las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado. Unos días de locura, en los que las empresas que permanecieron abiertas eternizaban sus jornadas laborales a la espera de clientes que no llegaban.

Tres días después de la declaración del estado de alarma, la situación de los talleres evolucionó al igual que la movilidad en España: casi un 90% de caída. Una semana después de esa fecha, menos del 20% de los talleres españoles mantenía abiertas sus puertas.

En jornadas sucesivas y hasta la fecha, nos hemos ido familiarizando con términos a los que prácticamente ninguno de nosotros había recurrido jamás, salvo situaciones aisladas y puntuales: los ERTE por fuerza mayor se han incorporado a nuestro vocabulario y cómo recuperar algo parecido a la ansiada normalidad se ha convertido en prioridad absoluta para todos nosotros.

¿Cómo va a ser nuestro día a día después de la crisis de la Covid-19? No lo sabemos todavía. Hasta nuestras instalaciones van a ser diferentes como consecuencia de la necesaria distancia física que habremos de mantener entre trabajadores y en nuestras relaciones con los clientes.

Además, será una sorpresa también ver qué cambios en los hábitos de vida y de consumo van a operarse en los usuarios de vehículos tras esta pandemia. Se dice por ahí que el desplazamiento individual va a ganar terreno frente al transporte público, pero la gran tragedia y el gran miedo que tenemos todos es el estado económico en el que va a quedar el país si esto no se acaba pronto. Y es que, si no hay trabajo para los españoles, difícilmente va a haber dinero no ya para renovar el parque de vehículos, ni para mantenerlo en condiciones, tampoco lo habrá para un uso mínimo del mismo.

«¡Cuántas veces hemos recurrido a la falta de la famosa bola de cristal cuando se nos ha pedido que habláramos sobre futuro, esgrimiendo la posibilidad de que algo nuevo pudiera cambiar el marco esperado! Y ahora está aquí, en forma de organismo invisible, minando nuestras vidas y nuestras economías»

## CARLOS MARTÍN
SECRETARIO GENERAL DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIANTES DE EQUIPOS, RECAMBIOS, NEUMÁTICOS Y ACCESORIOS DE AUTOMOCIÓN (ANCERA)

# COVID-19 PARA LA DISTRIBUCIÓN MULTIMARCA DE RECAMBIOS

El Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, por el que se declara el estado de alarma ha establecido prohibiciones a la apertura de establecimientos comerciales, limitaciones a la libre circulación de personas y vehículos, y no ha permitido la apertura al público de los talleres de reparación, lo que afecta de forma directa al desarrollo de la actividad de la distribución de recambios, provocando una caída de la actividad, agravada por la falta de suministros, del 85%. A consecuencia de esto, un 96% del sector se ha tenido que acoger a ERTE, siendo 9 de 10 por fuerza mayor.

El sector se ha mantenido socialmente responsable respecto al mantenimiento, reparación y suministros de piezas de recambios para sostener la movilidad esencial e imprescindible, más necesaria que nunca ante una situación de esta magnitud. Como prueba de ello, 3 de cada 4 comercios de recambios han mantenido servicios urgentes, aun con una falta de actividad plena en la gran mayoría de casos.

La limitación a la circulación de vehículos de particulares ha provocado que el usuario desconozca que tiene la posibilidad de llevar su vehículo al taller, siempre y cuando le esté permitido circular.

Se han establecido planes de contingencia para poder dar respuesta a las reparaciones más esenciales y urgentes en la sociedad, no obstante, se espera que progresivamente la actividad de suministro recupere valores de actividad normales.

El Gobierno pretende abrir de forma paulatina las puertas al desescalaje de las medidas extraordinarias adoptadas por la crisis sanitaria del coronavirus y que mantienen a España en estado de alarma desde el 14 de marzo. Pero al mismo tiempo el Ejecutivo insta a los trabajadores y empresas a que extremen las medidas de seguridad e higiene para evitar la propagación de la Covid-19 durante estos próximos días en los que se intensificará la presencia de ciudadanos en las vías públicas. Es manifiesta la importancia del uso del vehículo particular ante esta situación de excepcionalidad.

Desde el punto de vista sanitario, se trata de un medio seguro, no obstante, antes de ponerse en marcha, no hay que olvidar los aspectos mecánicos del vehículo, en especial si hace tiempo que el coche ha estado parado, como puede ser el caso. Es conveniente revisar, sobre todo, el estado de los neumáticos y de la batería, así como comprobar el nivel del aceite, líquido de frenos y limpiaparabrisas.

Los vehículos también sufren la cuarentena, por lo que, es importante realizar algunos cuidados básicos, para evitar consecuencias negativas en el futuro y que el vehículo no sufra en exceso durante esta etapa.

### Requerimientos del sector

El sector ha visto mermada toda su facturación ante la ausencia de actividad y de suministros. Ambas se irán recomponiendo paulatinamente una vez finalice el estado de alarma, pero el sector requiere de medidas urgentes que permitan reactivarle, así como mantener los puestos de trabajo, bienestar social y, sobre todo, atender las necesidades de movilidad durante la fase de desconfinamiento.

Una vez, comencemos la fase de desconfinamiento, tal y como se ha demostrado en un estudio realizado por Ancera a más de 1.500 empresas del sector, la demanda será inferior al 15% de su actividad normal. Por esta razón, muchas empresas de la posventa de automoción y, en consecuencia, las familias trabajadoras en el sector estarán en grave peligro, por lo que debemos garantizar la supervivencia de las mismas a través de una serie de medidas extraordinarias para la posventa de automoción.

Los ERTE a los que nos hemos acogido han ayudado en un momento y ante una situación puntual, pero necesitamos flexibilizar las ayudas de la Administración. La única manera de mantener la salud del tejido empresarial y laboral, compuesta por 13.000 millones facturados y más de 45.000 trabajadores directos, es flexibilizar y dar continuidad a los ERTE por fuerza mayor, adaptándolos a la recuperación paulatina de la actividad. La reactivación económica ha de ser gradual y escalonada de manera que no haya una incorporación simultánea a los centros de trabajo tal y como manifiesta la Comisión Europea. Asimismo, sería positivo establecer un ERTE por productividad y causas económicas a la posventa de automoción con el objetivo de mantener las empresas que lo componen y las familias que se sustentan directamente de esta actividad.

Por otro lado, creemos firmemente que se deben trabajar en un plan de comunicación desde la Administración Pública, de forma que se lancen mensajes sobre el uso vehículos privados como medio de transporte más seguro para evitar propagar el virus y que por razones de seguridad, tras una larga inactividad, el particular tiene la posibilidad de realizar las reparaciones y mantenimientos necesarios para movilidad.

«Una vez comience el desconfinamiento, la demanda será un 15% menor que la actividad normal, según un estudio realizado por Ancera. Muchas empresas de la posventa de automoción estarán en grave peligro y se debe garantizar su supervivencia a través de medidas extraordinarias»

## SYLVIA GOTZEN
CEO DE LA FEDERACIÓN INTERNACIONAL DE EMPRESARIOS DE COMPONENTES DEL AUTOMÓVIL (FIGIEFA)

# LOS OPERADORES DE POSVENTA EUROPEOS SOLICITAN MEDIDAS CONCRETAS PARA AFRONTAR LAS IMPLICACIONES ECONÓMICAS DE LA COVID-19

Una gran coalición de los representantes de la posventa europea, entre los que se incluyen talleres oficiales e independientes (Cecra), carroceros (Airc), portales de datos independientes (Adpa), fabricantes de equipo de taller e inspección (Egea), lubricantes (Ueil) y los distribuidores de componentes (Figiefa), en conjunto con la asociación de pymes del Viejo Continente (SMEunited), contactaron con la Comisión Europea para discutir el impacto de la crisis del Covid-19 y la preparación para superarlo. Deberían tomarse medidas concretas para el apoyo de las pymes de la cadena de valor de la automoción en Europa, que supone 4,5 millones de empleados en más de 500.000 empresas.

Este sector juega un papel fundamental en la movilidad personal, la distribución de bienes, el mantenimiento de flotas de transporte público y como garantía de servicios esenciales, como la sanidad o las fuerzas de seguridad de los estados. Contribuye, gracias a sus soluciones multimarca y amplia cobertura geográfica a una movilidad más segura, limpia y económica para los más de 308 millones de vehículos en las carreteras de la Unión Europea. Es instrumental en esta crisis y debería seguir siendo considerada como un activo estratégico, particularmente por su rol instrumental para superar la crisis sanitaria.

Una consulta con varias de las empresas de la cadena de valor, entre las que se incluían numerosos distribuidores españoles, reveló la seriedad del impacto del coronavirus, con la reducción de pedidos y demanda. Muchas pymes informaron de su falta de liquidez e intentar que los negocios familiares sobrevivieran y mantuvieran el mayor número de trabajadores posibles. Existe un riesgo muy real de que a la crisis sanitaria le siga otra, de índole económica y social.

Para afrontarlo, la coalición propuso a Bruselas que instaurase medidas para paliar la falta de liquidez de las pymes; que se produjera un intercambio de información entre países miembros sin multiplicar las trabas administrativas o medidas dispares. Es imprescindible que se restablezca el Mercado Único, para evitar que se produzcan distorsiones en cada país, incluyendo prohibiciones a la exportación o el cierre de fronteras. Salvaguardar el transporte de mercancías debe ser una de las prioridades de la UE.

Políticamente, la coalición quiere formar una cumbre de la cadena de valor automotriz europea, para discutir con los actores, de forma holística, lo que ha de implementarse para reanudar la actividad económica y vigilar comportamientos anticompetitivos entre todo el sector. Las medidas, que han de ser urgentes, tienen que ser discutidas entre todos los participantes del mercado, para que no se produzcan abusos.

Con la vista en el horizonte, la crisis sanitaria no debe reducir la ambición del nuevo Gobierno de la Unión, especialmente en los ámbitos de la digitalización, de las soluciones de movilidad o de la protección del medio ambiente. Las instituciones europeas han de destinar recursos humanos, técnicos y económicos, para mantener e impulsar aún más, un ecosistema de automoción potente.

«Políticamente, nuestra coalición —que incluye a las asociaciones Cecra, Airc, Adpa, Egea, Ueil— quiere formar una Cumbre de la Cadena de Valor de Automoción Europea para abordar las medidas que se tengan que implementar para reanudar las actividades y que no se produzcan abusos en el mercado»

## MIKEL PALOMERA DIRECTOR GENERAL DE SEAT ESPAÑA

# «Es importante incluir el seminuevo si se aprueba un plan Renove del parque»

*La Tribuna de Automoción / Madrid*

En momentos duros como los actuales, los focos siempre se posan sobre los líderes y, en el caso del sector del automóvil en España, el peso de esa responsabilidad recae en Seat. Y su director general, Mikel Palomera, pone negro sobre blanco qué receta tienen que seguir las marcas para salir lo mejor paradas posible de la crisis actual: trabajar muy de la mano de la red de concesionarios, ofreciéndoles el máximo apoyo, y adaptarse rápidamente a las nuevas necesidades de los clientes, buscando mecanismos para reducir la incertidumbre, que paraliza su decisión de compra. Todo ello con una dosis de gran responsabilidad: «No queremos sobrecalentar el mercado», sostiene el ejecutivo en esta entrevista telefónica con *La Tribuna de Automoción*, en referencia a la posible guerra de precios que podría vivirse en los próximos meses.

**PREGUNTA.— ¿Cómo va a responder el mercado a la crisis generada por la Covid-19? ¿De qué manera Seat va a afrontar la nueva situación?**

RESPUESTA.— Estamos ante una situación sin precedentes, hay mucha incertidumbre. Desde mi punto de vista, lo que ya hemos perdido no lo vamos a recuperar. Con un paro que se va a disparar, con los autónomos y las pymes sufriendo muchísimo y la confianza del consumidor muy tocada será complicado que la gente tenga entre sus preocupaciones comprarse un coche. Lo hemos comprobado de primera mano durante el confinamiento. Aunque algunas marcas hemos intentado mantener un número de ventas en canales alternativos, bien sea *online* o por teléfono, el resultado que estamos obteniendo es poco significativo. En definitiva, estamos valorando conjuntamente con la red de concesionarios varios escenarios, pero, en estos momentos, no me atrevería a dar una cifra de cierre de mercado; es muy complicado.

Respecto a Seat, nuestra prioridad será mantener las concesiones en un nivel de rentabilidad aceptable. Este año para cualquier distribuidor ganar dinero será toda una heroicidad.

**P.— ¿Cómo están trabajando en su marca con su red?**

R.— Tenemos contacto diario con la asociación porque queremos aliviar el impacto negativo que tienen y van a tener los concesionarios. Para ello, hemos aprobado un paquete de medidas de ayudas en dos frentes: intentar mitigar su falta de liquidez adelantando, por ejemplo, sus ingresos y aligerar su carga financiera. A partir de aquí, y de cara al futuro, vamos a lanzar un plan de reactivación, porque, con el regreso a la actividad, hay que trabajar en la generación de negocio, que es realmente lo que va a darles el oxígeno necesario para salir de este bache.

**P.— ¿Tendrán que ayudar a los concesionarios por lo menos hasta el final del presente ejercicio?**

R.— Definir un plan hasta final de año no tiene mucho sentido hoy por hoy. Lo que vamos a hacer es ejecutar uno de choque a corto plazo, hasta julio, y ver cómo evoluciona el mercado. Luego, dependiendo del contexto, tomaremos conjuntamente las medidas que sean necesarias, siempre para reducir el impacto en la rentabilidad de la red.

**P.— ¿Tienen algún concesionario en su red que esté pensando en el cierre o pueda cerrar próximamente?**

R.— No, el éxito como director general de Seat sería mantener a toda la red durante la crisis. Yo siempre le digo a las concesiones: «No os fiéis de lo que os diga, fiaos de lo que haga». Ellos entienden perfectamente cuál es la situación y confían en lo que vamos a hacer a la hora de reactivar el mercado.

**P.— ¿El cambio de escenario que se va a vivir con la crisis del coronavirus les ha hecho modificar la hoja de ruta que tenían como marca para este año, en la que se preveía poner el acento en las ventas a empresas manteniendo el foco en los particulares?**

R.— Somos lideres del mercado, con más de un 10% de cuota, y tenemos que estar presentes en todos los canales. No obstante, sí que es verdad que donde nos hemos focalizado este año ha sido en todo lo que son ventas a empresas y particulares a través de la red y hemos reducido, de una manera significativa, nuestra presencia en RAC, que es un negocio menos rentable. De cara al medio plazo, esta estrategia tendrá que seguir así.

**P.— ¿Qué peticiones le haría a las administraciones para fomentar la recuperación?**

R.— Lo primero, lanzar tan pronto como sea posible un plan para activar de nuevo la demanda y para la renovación del parque, que se base en la neutralidad tecnológica e incluya a los vehículos seminuevos. A medio plazo, también pediría acompañarlo de medidas fiscales; se puede trabajar con el IVA, aunque es un tema europeo, o suprimir el Impuesto de Matriculación.

**P.— En España, tenemos uno de los mercados más competitivos de Europa. ¿Hay margen para ampliar las ya de por sí fuertes promociones en la venta de coches de cara a dar salida a todo el stock que tienen acumulado las marcas y sus redes?**

R.— Tenemos que adaptarnos siempre a las necesidades del cliente, y este, hoy por hoy, no solo piensa en el precio, sino que su decisión se basará, en muchos casos, en la falta de confianza sobre el futuro, preguntándose, por ejemplo, si va a conservar el empleo. A partir de ahí, somos la marca líder, pero no queremos sobrecalentar el mercado.

**P.— ¿Podría, por el contrario, desatarse una guerra entre las financieras para captar clientes?**

R.— El coste de financiación ya está subiendo de una manera significativa, por tanto no va a ser fácil que se produzca esta guerra, porque los márgenes de las entidades se van a reducir.

**P.— Existe el riesgo de que muchas empresas aplacen las compras de flotas que tenían previstas para este año a 2021. ¿Es posible evitar este trasvase de algún modo?**

R.— Somos perfectamente conscientes de las nuevas incertidumbres que tienen los clientes, tanto si son privados como empresas. Fruto de ello, estamos preparando un plan con la red de concesionarios de reactivación, que incluye elementos para reducir esa incertidumbre de la que hablaba antes y que frena cualquier decisión de compra.

**P.— El sector del RAC, como está vinculado a la evolución del turismo y este no parece que vaya a poder recuperarse apenas este año, está buscando la manera para no realizar más compras en 2020, dado que ese gasto impactará negativamente en su negocio. Dado que los operadores cuentan con acuerdos con las marcas sobre volúmenes a entregar, ¿Seat está dispuesta a dejar sin efecto los contratos?**

R.— Las relaciones con las compañías de rent a car no son oportunistas, sino de medio o largo plazo. Nosotros tenemos que velar por esta relación, estamos trabajando con ellos y somos sensibles a su situación.

**P.— ¿Cree que si con la vuelta a la nueva normalidad social se acentúa la movilidad en transporte privado podría traducirse en un impulso del mercado del VO en detrimento del de VN?**

R.— El impacto de la crisis en el VO también ha sido relevante, de un 45% en el sur de Europa. De cara al futuro, sí puede producirse un cierto incremento en este mercado. Se va experimentar un giro en la demanda de transporte del público al privado. Ya está ocurriendo en China. Y, evidentemente, el coche de ocasión puede funcionar para aquellos clientes que no puedan acceder a uno nuevo por cuestiones económicas. Por este motivo, sería muy importante incluir los seminuevos en cualquier plan de renovación, porque estos automóviles también ayudan a rejuvenecer el parque.

**P.— En relación a la digitalización del negocio del automóvil, ¿puede haber un antes y un después a partir de la crisis actual y qué cambios pueden darse en el sector en el futuro?**

R.— Sí, una de las consecuencias de la situación actual es que va a haber menos interacción humana en el proceso de compra. Este ya es muy digital en nuestro sector, con cerca del 80%. Cualquier persona antes de ir a una concesión ya se ha informado previamente en internet. Y esta proporción va a seguir incrementándose en el futuro. Por lo tanto, hay que fortalecer la estrategias de las marcas y los concesionarios en lo que es la generación de leads, las redes sociales y el SEO.

No es importante solo que estas entradas de clientes se generen, sino que se haga una correcta cualificación y seguimiento. En cualquier caso, el concesionario va a ser un factor muy relevante en todo este proceso comercial. Hay que adaptarse a este nuevo escenario para los clientes y responder ante sus necesidades. Aquella marca que no lo entienda de esta manera, y que no lo aplique, lo va a pasar mal. Y siempre, como digo, hay que acompañar a los distribuidores en este camino hacia una mayor digitalización.

«Nuestra prioridad será mantener las concesiones en un nivel de rentabilidad aceptable. [...] Vamos a ejecutar un plan de choque hasta julio y luego actuaremos en función del mercado»

## CHRISTOPHE PRÉVOST
DIRECTOR GENERAL DE COMERCIO DE LA REGIÓN IBÉRICA DEL GRUPO PSA

# «Esta crisis va a precipitar o acelerar un proceso de digitalización que ya estaba avanzado»

*La Tribuna de Automoción / Madrid*

El director general de Comercio de la región Ibérica de PSA, Christophe Prévost, considera que al sector le toca moverse «con agilidad» para adaptarse a un futuro en el que, previsiblemente, la interacción digital con los clientes ganará peso. Y esta, afirma, es solo una de las líneas de actuación que habría que tomar para hacer frente a una crisis que, si no se gestiona con presteza, podría tener consecuencias graves en el ámbito empresarial y medioambiental.

**PREGUNTA.— ¿Qué repercusión tendrá la crisis en el mercado en 2020?**
**RESPUESTA.—** La paralización en bloque la producción y venta de vehículos impactará al conjunto del sector a corto y medio plazo. Las últimas previsiones para el año son de una caída del mercado de entre un 40% y un 45%, con volúmenes cercanos a los 700.000 turismos. Sin embargo, el país tiene un tiempo de renovación muy largo, 12 años. Si podemos disminuirlo, crearemos un mercado adicional. No compensará la caída, pero es una oportunidad.

**P.— ¿Podrá PSA situarse al mismo nivel del mercado o mejor, al cierre del año?**
**R.—** Mantenemos la ambición de ganar cuota 2020 y, por tanto, esperamos recuperar parte del volumen perdido en los próximos meses. Esta situación ha llegado en pleno lanzamiento de modelos, como los nuevos 208 y 2008 de Peugeot; el C5 Aircross híbrido enchufable de Citroën; el DS 3 Crossback; y en Opel, el Corsa y Astra. Con ellos, recuperaremos el terreno perdido.

**P.— ¿Cómo evolucionará su negocio de vehículos comerciales tras el fin del confinamiento? ¿El impulso del comercio electrónico minimizará las pérdidas de ventas?**
**R.—** Las previsiones no son más optimistas para los comerciales. Intentaremos mitigar el impacto de la caída con una oferta amplia, eficiente y adaptada a las necesidades de cada tipo de cliente. El aumento del comercio electrónico puede ser un complemento, pero no compensará por sí solo la bajada de los volúmenes.

**P.— ¿Cómo podría evolucionar el canal de empresas y qué pueden hacer las marcas para que las sus compras de flotas no se aplacen hasta 2021?**
**R.—** Este mercado es el fiel reflejo de la situación económica de un país. Podríamos imaginar soluciones como la renovación anticipada de las flotas, otras fórmulas de adquisición o uso y, en definitiva, una adaptación de las soluciones de movilidad a la nueva realidad.

**P.— ¿Será el RAC el más afectado por la crisis a raíz del impacto en el turismo? ¿Están revisando con los operadores los contratos de venta que tenían firmados?**
**R.—** Los primeros afectados por la crisis han sido, especialmente, las empresas de rent a car. Nos hemos puesto a su disposición para adaptarnos a sus necesidades, incluyendo la revisión de los compromisos pactados este año.

**P.— ¿Espera que el mercado de VN y VO pueda recuperarse con fuerza en 2021?**
**R.—** Es complicado dar una previsión; todavía hay demasiada incertidumbre. Nosotros contamos con las condiciones idóneas para ser fuertes en la recuperación: una gama renovada de producto, una propuesta multienergía de motores térmicos eficientes, 100% eléctricos e híbridos enchufables, fórmulas de financiación y las mejores condiciones en canales como el renting.

**P.— ¿Qué escenario de precios de los coches espera para los meses después del estado de alarma? ¿Habrá grandes promociones o no será posible bajar las tarifas dado los márgenes de rentabilidad ajustados que existen?**
**R.—** El mercado ya es muy competitivo, agresivo, con precios muy ajustados. No esperamos que esto cambie en el futuro inmediato.

**P.— ¿Puede verse beneficiado el mercado de VO en los próximos meses?**
**R.—** A corto plazo, el VO tendrá el mismo comportamiento que el VN, si hablamos de vehículos de menos de cinco años. Teniendo en cuenta el impacto económico de la crisis sobre los compradores, podría revitalizarse la venta de coches más antiguos, más baratos, pero menos eficientes y más contaminantes. Este podría ser un efecto negativo y perverso de esta crisis. Si no se actúa rápido, el comportamiento del consumidor será similar al de la crisis pasada: se comprarán menos VN y aumentará el VO, con 12,7 años de antigüedad media. Esto perjudicará en la reducción de emisiones y empeorará la seguridad vial. Nuestro papel es proponer soluciones de movilidad accesibles con bajas emisiones.

**P.— El Gobierno y las financieras han adoptado medidas para apoyar a las personas que tengan problemas para pagar sus préstamos. ¿Habrá que ampliar esas medidas más tiempo para evitar un incremento fuerte de la morosidad?**
**R.—** Nuestras financieras de marca están tratando los problemas que pudieran tener algunos clientes de manera individualizada, dando soluciones distintas según las circunstancias.

**P.— ¿Habrá un antes y un después en la digitalización del área comercial a raíz de la crisis del coronavirus?**
**R.—** Esta crisis va a precipitar o acelerar un proceso de digitalización que ya estaba avanzado. Es previsible que en el futuro gane peso la interacción virtual con los clientes. Tendremos que movernos con agilidad para evolucionar más rápidamente, por ejemplo, en la venta *online,* para la que ya estamos listos y realizando operaciones. Lo que va a cambiar es la implementación de un ecosistema de nueva generación para asegurar un enlace más cercano al cliente y al uso de su vehículo con funciones predictivas para anticipar, por ejemplo, las operaciones de mantenimiento.

**P.— ¿De qué manera va a impactar en los resultados de los distribuidores la crisis actual en sus cifras medias de 2020?**
**R.—** Si queremos conseguir los objetivos que nos hemos fijado tenemos que asegurarnos que los concesionarios también los consiguen y que sus resultados son positivos. Debemos estar a su lado para minimizar el impacto económico y ayudarles a recuperar la normalidad de la manera menos traumática y más rápida posible, y lo estamos haciendo adoptando nuevos procesos.

**P.— ¿Qué iniciativas va a tomar PSA para mejorar la rentabilidad de sus redes?**
**R.—** La mejor forma de proteger los concesionarios es recuperar rápidamente la actividad comercial. Consideramos muy importante, por tanto, que nuestros clientes vuelvan a ser recibidos en nuestras exposiciones y talleres, con cita previa, y sin más restricción que la de respetar las medidas sanitarias que hemos definido en los protocolos. Es necesaria la rápida implantación de los mismos, la adaptación de un nuevo modo de relacionarse con el usuario, y el incremento de la demanda para hacer sostenible el negocio.

**P.— ¿Será más difícil vender los vehículos electrificados y reducir las emisiones, como pide la UE?**
**R.—** Seguiremos trabajando para cumplir con las emisiones y, por tanto, desarrollando una política comercial para favorecer la venta de vehículos de bajas emisiones.

**P.— ¿Qué medida urgente debería aprobar el Ejecutivo para impulsar el sector?**
**R.—** Necesitamos un plan de choque que incluya un programa de impulso a la demanda, que acelere la renovación del parque, incentivando más los electrificados, pero que apoye también los térmicos más eficientes. Además, debemos incluir las operaciones de renting y el VO.

**P.— ¿Podrían cerrar empresas en sus redes? ¿Será necesario seguir apoyándolas hasta final de año inyectando liquidez y aliviando sus cargas financieras?**
**R.—** El sector ofrece una triple ventaja: su capacidad tractora sobre otros sectores, su capacidad de generar retornos a las ayudas que se concedan, y su necesidad para alcanzar los objetivos de reducción de emisiones. Los concesionarios son una pieza fundamental de esa capacidad motora; por tanto, su continuidad es absolutamente necesaria y hay que protegerla. Las marcas debemos comprometernos a apoyarles porque son una parte de nosotros.

**P.— ¿Como gestionarán la posventa que se ha acumulado estos dos meses para que no se generen cuellos de botella grandes?**
**R.—** Estamos planificando el trabajo para agendar citas respetando el protocolo de seguridad. Para ello, hemos desarrollado una funcionalidad que permite tener en una lista todos los clientes que deberían haber pasado por los talleres durante el cierre, y hemos potenciado la cita *online* para evitar aglomeraciones.

> «Si no se actúa rápido, el comportamiento del consumidor será similar al de la crisis pasada. Podría revitalizarse un mercado de vehículos más antiguos, más baratos, pero menos eficientes»

## JEAN PIERRE MESIC
DIRECTOR GENERAL DE RENAULT IBERIA

# «No se debería vacilar a la hora de poner en marcha ayudas similares al PIVE o Renove»

*La Tribuna de Automoción / Madrid*

Con unas previsiones de mercado por parte de las asociaciones que dibujan un cierre de ejercicio en España con un descenso de matriculaciones de entre un 40% y un 45%, Renault atisba un halo de esperanza en el futuro con el hecho de que los clientes, impulsados, eso sí, por la puesta en marcha de un plan de ayudas a la compra, al estilo de los PIVE y Renove, vuelvan sus ojos hacia el automóvil, como un medio de transporte seguro frente al contagio por el coronavirus, según afirma su director general en la región Iberia, Jean Pierre Mesic. El directivo también se suma a las nuevas voces en el sector que reclaman que en los programas de incentivo se incluya el vehículo seminuevo, como una palanca para rejuvenecer el parque.

**PREGUNTA.— ¿Qué repercusión tendrá la crisis generada por el coronavirus en el mercado español?**
**RESPUESTA.—** Resulta muy complicado calcular hoy la repercusión que tendrá la crisis. Todavía no tenemos claro hasta cuándo durará esta situación y la forma en la que se recuperará el mercado: si será en V, en U o en L. Lo importante es ser capaces de superar la pandemia y poder volver a abrir nuestra red de concesionarios lo antes posible. Desde Anfac se apunta a una reducción del mercado de entre un 40% y un 45% en 2020, con una recuperación a partir de agosto y septiembre, que no sería suficiente para compensar el parón total.

**P.— ¿Cómo le afectará a Renault el nuevo escenario recesivo de matriculaciones?**
**R.—** En este contexto, nos situaremos en un porcentaje de mercado en base a los objetivos que nos habíamos marcado para este año, independientemente del nivel de ventas.

**P.— La rentabilidad media de las redes de concesionarios en España fue del 1,24% en 2019. ¿De qué manera va a impactar en sus resultados de 2020 la crisis actual?**
**R.—** La rentabilidad media dependerá de los volúmenes con los que acabemos el año y esto estará en función de la recuperación que experimente el mercado, que a su vez estará marcada por las medidas que se adopten desde la Administración para acortar la crisis; pero evidentemente tendrá algún tipo de impacto. Las redes de concesionarios, por su parte, tienen que trabajar para hacer los ajustes necesarios que permitan minimizar el recorte de las ganancias.

**P.— ¿Hay riesgos para la continuidad de ciertas empresas en su red de distribución a raíz de la crisis? ¿Será necesario seguir apoyando hasta final de año a los concesionarios inyectándoles liquidez y aliviando sus cargas financieras?**
**R.—** Renault está trabajando con la red desde el primer momento para intentar finalizar la crisis con todas las empresas con las que hemos llegado a ella. Pero esto dependerá de la reactivación del mercado y por eso es muy importante tomar medidas que permitan que los clientes vuelvan a visitar nuestras instalaciones. Pero no solo con un plan de incentivos para el comprador, también se puede trabajar en la falta de liquidez de las empresas con el aplazamiento de la liquidación de los impuestos y las cotizaciones sociales y con la creación de líneas ICO específicas para la automoción. Otro factor que puede ayudar es la eliminación del Impuesto de Matriculación sustituyéndolo por una tasa a la circulación actualizada que tenga más impacto en los vehículos que emitan más $CO_2$, lo cual también motivaría a la renovación del parque.

**P.— ¿Qué contexto de precios de los coches espera para los meses después del fin del estado de alarma? ¿Habrá grandes promociones más allá de las que había antes de la irrupción del coronavirus o no será posible bajar las tarifas dado los márgenes de rentabilidad ajustados que existen?**
**R.—** No hemos llegado al momento en el que podamos hablar de esas políticas de precio; la prioridad es recuperar la normalidad y conseguir, como decía, reactivar la demanda del sector con planes de estímulo que también sirvan para rejuvenecer la edad del parque. Lo importante será que los clientes recuperen la confianza en la sociedad, en la economía. Ahora, el esfuerzo más importante es el trabajo enorme que permita asegurar la seguridad de nuestros trabajadores en las redes comerciales y nuestros clientes. Una vez que consigamos que estos vuelvan a visitar las instalaciones con normalidad y tengan interés en la compra de un vehículo podremos tratar esta cuestión.

**P.— ¿Espera que el mercado español de vehículos nuevos y de ocasión pueda recuperarse con fuerza en 2021, teniendo en cuenta que las previsiones hablan de que España experimentará un elevado crecimiento del PIB?**
**R.—** Parece que todas las previsiones apuntan a un aumento del PIB en 2021, aunque todos coinciden en que no será al mismo nivel de lo que parece ser que vamos a perder este año. La recuperación del sector dependerá de la puesta en marcha de incentivos, por parte de la Administración, que ayuden a la recuperación del mercado. Desde las asociaciones se ha realizado una serie de propuestas para esa reactivación, desde un programa de ayudas de hasta 400 millones de euros, pasando por la potenciación de la instalación de puntos de recarga para eléctricos, entre otras. La experiencia que hemos tenido en España cuando se han lanzado los planes PIVE y Renove ha sido positiva, por lo que no se debería vacilar a la hora de ponerlo en marcha.

**P.— ¿Puede verse beneficiado el mercado de VO en los próximos meses por el impacto en la economía del coronavirus?**
**R.—** Un parón de dos meses va a suponer una pérdida del 20% y su agravamiento o recuperación dependerá, una vez más, del comportamiento del mercado. Nosotros trabajamos con el programa Renault Selection que mantendrá una oferta de VO que resulte interesante a los clientes que necesiten adquirir un vehículo con total garantía. Confiamos en que la seguridad que el automóvil ofrece como el medio de transporte más seguro, respecto al contagio por coronavirus, también potencie este sector como ha pasado en el mercado chino, y esto tendrá su impacto tanto en el VN como en el de ocasión.

Me gustaría señalar también la necesidad de que si hubiera un plan de incentivos no se debería olvidar el vehículo usado, al menos los seminuevos, ya que, de no contemplarse, la pérdida de valor de este stock va a ser muy importante para las marcas y sus redes. Por otro lado, un nuevo elemento del mercado de VO serán los coches eléctricos. En este sentido, vamos a lanzar una nueva promesa cliente ZE VO que abarca la gama cero emisiones de nuestra marca.

**P.— ¿Será más difícil reducir las emisiones medias de las ventas este año para acercarlas a los 95 g que fija la UE? ¿Tendrán más problemas para vender en los vehículos enchufables por el impacto de la crisis en la economía?**
**R.—** Renault está comprometida con la descarbonización. Somos la primera marca que apostó por el eléctrico, lo que nos ha convertido en referentes y ya disponemos de una gama completa en el mercado. Hemos apostado por Zity, un proyecto de movilidad compartida con un automóvil cero emisiones, lo que resulta doblemente sostenible. Estamos trabajando en vehículos electrificados, híbridos e híbridos enchufables, y en otros a gas, tanto en Renault como en Dacia. No olvidemos que esta última marca es líder en GLP en España. No hay discusión sobre cumplir con las normativas. Éstas se encuentran alineadas con nuestra forma de entender la movilidad por lo que estamos seguros de que vamos a alcanzar los objetivos.

**P.— ¿Qué estrategia van a adoptar para gestionar la actividad de posventa que se ha acumulado durante el estado de alarma para que no se generen grandes cuellos de botella?**
**R.—** En primer lugar, la red Renault ha mantenido unos servicios mínimos de apertura en el área de taller para realizar reparaciones de emergencia. Además, para minimizar los impactos sobre los vehículos ocasionados por estar parados durante un largo periodo de tiempo, hemos hecho unas recomendaciones para mejorar el mantenimiento. En paralelo, estamos trabajando para asegurar la protección tanto de nuestros trabajadores como de nuestros clientes, para que cuando sea posible volver al trabajo en nuestra red comercial de forma total, todo esté preparado para que la experiencia en las instalaciones sea completamente segura.

Para ello, hemos diseñado unos protocolos desde que cualquier persona entra en las concesiones hasta que sale. En el momento en el que conozcamos la fecha de apertura, nuestros clientes serán informados de las vías de contacto que se abren para reorganizar los trabajos que quedaron pendientes de la forma más rápida y eficaz, siempre con citas previas que garanticen las medidas de seguridad que hemos cuidado al mínimo detalle.

«No hay discusión sobre cumplir con las normativas. Estas se encuentran alineadas con nuestra forma de entender la movilidad por lo que estamos seguros de que vamos a alcanzar los objetivos»

## POLO SATRÚSTEGUI DIRECTOR GENERAL DE HYUNDAI ESPAÑA

# «Las redes necesitarán ayuda de las marcas a lo largo de 2020, pero también en 2021»

*La Tribuna de Automoción / Madrid*

El sector del automóvil tuvo que cerrar sus concesionarios con el estado de alarma y ya ve de cerca el momento de reabrir a mediados de mayo, alrededor de dos meses después. Un tiempo que, en opinión del director general de Hyundai, Polo Satrústegui, debió de ser menor, porque el motor es esencial para la economía y mantener ciertos niveles de actividad comercial podría haber sido posible, garantizando la seguridad de los trabajadores y los clientes. Más allá de este análisis, el directivo, que declara que la mayor preocupación de su empresa son sus distribuidores, al ser «el eslabón más débil de la cadena», perfila un horizonte complicado en el que podrían tardarse entre dos y tres años en recuperarse los volúmenes de ventas de 2019.

**PREGUNTA.— ¿Qué le parecen las medidas que está tomando el Gobierno para volver a recuperar la actividad en los sectores económicos?**

**RESPUESTA.—** Se tiene que permitir volver a la actividad cuanto antes. Nosotros pensamos que el confinamiento ha sido demasiado estricto para determinados sectores, como el del automóvil. Ya podría haberse puesto en marcha de una manera controlada, igual que puedes ir a comprar otros bienes de necesidad. Además, hay que tener en cuenta que el tráfico de gente que puede haber en un concesionario es muy pequeño comparado con el de un supermercado, y las visitas se podrían hacer de una manera segura.

Este sector quizá no se considere esencial desde el punto de vista que no es necesario para vivir, pero lo es para la economía y, por tanto, igual que se ha permitido a la construcción funcionar, creo que debería haberse hecho lo mismo con nuestra actividad comercial.

**P.— ¿Cómo va a acabar el mercado en 2020?**

**R.—** Anfac ha publicado dos previsiones, una optimista, de una caída del 46,3%, basada en una parada de la actividad de ocho semanas; y otra pesimista, de un -55%, si se alargase más el cierre y el impacto en el PIB fuese de más de un 10%. En ambos casos, no se considera un hipotético plan de ayudas a la compra del Gobierno. En mi opinión, podríamos registrar un descenso de entre un 35% y un 45%.

**P.— ¿Cómo va a hacer frente Hyundai a este nuevo contexto de mercado?**

**R.—** Nuestras previsiones, a principios de año eran aumentar la cuota del 5% al 5,15% y ahora, caiga lo que caiga el mercado, pensamos que podemos crecer entre 0,2 y 0,5 puntos. Vamos a conseguir estar por debajo del descenso de ventas que registrará España, por el ritmo ascendente que lleva la marca en los últimos años y porque en 2020 llegan muchos lanzamientos, y eso nos va a ayudar, sobre todo en la ultima parte del ejercicio.

**P.— ¿De qué manera va a afectar la crisis a la red?**

**R.—** Esta es la gran preocupación de todas las marcas, el concesionario es el eslabón más débil de la cadena. En la crisis de 2008, por desgracia, muchos se quedaron por el camino. En el análisis que hemos hecho con nuestra red es que está en una situación buena; lleva cuatro años con una rentabilidad positiva y podrían aguantar que en 2020 fuese o muy baja o negativa.

**P.— ¿Hasta cuándo habrá que seguir apoyando a los distribuidores?**

**R.—** Los concesionarios van a necesitar de la ayuda de las marcas, no solo en 2020, sino también a lo largo de 2021. Hasta que recobremos una situación de normalidad con los mismos volúmenes de 2019 van a pasar varios años, probablemente dos o tres.

**P.— ¿Cual es la medida más eficaz para que los concesionarios puedan sufrir el menor impacto?**

**R.—** La mejor manera es la reactivación lo antes posible del negocio. Si se para la máquina, no podemos financiarles eternamente.

**P.— ¿El stock que tienen acumulado lo van a sacar con unas promociones fuertes para reducir las cargas financieras que supone?**

**R.—** En un primer momento, sí, unas marcas más que otras. Aunque a medio plazo deberíamos proteger la rentabilidad. Porque si a una situación de mercado con una caída entre el 35% y el 40% le sumas una bajada de márgenes, entonces sería insoportable.

**P.— ¿El cliente, fruto del impacto de la crisis, optará por versiones menos equipadas, incluso por coches de segmentos inferiores?**

**R.—** Esto ya lo vivimos en 2008 y creo que se va a repetir.

**P.— En la reactivación del mercado, ¿a qué canal le tiene más respeto: a particulares, empresas o rent a car?**

**R.—** El de RAC se prevé que va a caer cerca de un 67%. En empresas, donde el renting va a jugar un papel importante, el deterioro va a ser menor que en particulares. Son previsiones muy teóricas. El retroceso del PIB que se habla de entre un 7% y un 11% va a ser demoledor en el mercado. En 2021, deberíamos vivir un año de crecimientos importantes, por supuesto, pero para ello es fundamental que haya un plan de ayudas que impulse la demanda.

**P.— ¿Qué pueden hacer las marcas para que las compañías no aplacen sus compras a 2021?**

**R.—** El canal de empresas tiene un nivel de incentivos altísimo, por lo que por ahí no vas a convencer al comprador haciéndole un descuento mayor. Habrá que ir a fórmulas con flexibilidad en los plazos y vía financiación.

**P.— Con la caída del petróleo y la crisis que hará más difícil a los clientes acceder a los vehículos enchufables, ¿podría haber una mayor demanda de coches térmicos?**

**R.—** No es que vaya a subir la demanda, es que si antes un cliente estaba dudando entre uno de combustión y uno eléctrico, pero estaba más decidido a gastar 8.000 euros de sobreprecio en el segundo, ahora se comprará el de gasolina o diésel. Se va a complicar mucho la venta de VE, lo que podría aliviarse con un plan de ayudas.

**P.— ¿Habrá un antes y un después en la digitalización del área comercial del sector del automóvil a raíz de la crisis del coronavirus?**

**R.—** La digitalización se va a acelerar bastante, de hecho en China está pasando. Nosotros estamos trabajando en lanzar un formato similar a nuestro programa Click2Drive en toda España, para que el cliente pueda comprar el coche bajo una plataforma *online*. Aparte, se va a potenciar en el mercado lo que podría llamarse televenta, es decir, que los vendedores recurran a videollamadas, por ejemplo. Hasta que haya una vacuna y desaparezca el miedo en la gente, los consumidores se van a apoyar en las nuevas tecnologías.

**P.— ¿En el desarrollo del negocio *online* contarán, como hasta ahora, con la red u optarán por liderar el sistema y emplear a los concesionarios como puntos de entrega a cambio de una remuneración fija, como han planteado otras marcas?**

**R.—** Click2Drive es un modelo que lo opera el concesionario, es una tienda más digital. En ningún caso en nuestros planes de desarrollo está la idea de que la marca lidere este formato. En una primera fase, nos apoyaremos en la red, aunque en una segunda habrá que ver por dónde evoluciona el mercado.

**P.— ¿Cree que esta crisis puede provocar que algún fabricante saque del mercado alguna marca?**

**R.—** No me extrañaría, ya ocurrió. En estos momentos, si no eres global, lo tienes mucho más complicado.

**P.— ¿Qué cosas le pediría al Gobierno para potenciar la recuperación?**

**R.—** Es muy importante que se escuche a las empresas, desde las pequeñas hasta las grandes, que son las que nos pueden sacar de la crisis. Los gobiernos están para ayudar. Es fundamental apoyar al tejido empresarial para que pueda seguir manteniendo empleos y generándolos.

En referencia a nuestro negocio, no hay que olvidarse de que el automóvil es el segundo sector más importante en nuestro país, con un 10% del PIB y un 9% de empleo. Tenemos el denominado milagro español, porque se venden 1.200.000 coches y se fabrican casi 3.000.000. Esto no pasa en ningún sitio de Europa; hay que cuidarlo y escuchar a las compañías que componemos este entramado.

Cuando proponemos un plan de ayudas no es un capricho, es porque lo necesitamos y no es de ahora, fue antes de la crisis, cuando Anfac estuvo reunida con el Gobierno.

> «Nosotros pensamos que el confinamiento ha sido demasiado estricto para determinados sectores, como el del automóvil. Ya podría haberse puesto en marcha la actividad comercial de una manera controlada»

JAVIER DE ULACIA DIRECTOR DE AUTO DE BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE

# «El crédito no se va a restringir. Es la demanda la que va a empeorar su calidad»

*La Tribuna de Automoción / Madrid*

Con la crisis financiera viendo su final en el horizonte, la económica llama a la puerta cada día con más insistencia. Y, para un sector como el automovilístico, en el que tanto fabricantes como distribuidores y clientes dependen tanto del movimiento de capital, es fundamental en este punto conocer las previsiones de futuro que auguran agentes tan importantes como los operadores financieros. Cetelem, personificado en la figura de Javier de Ulacia, presenta a *La Tribuna de Automoción* su visión a corto y medio plazo.

**PREGUNTA— El Gobierno aprobó, con el Real Decreto 11/2020 de 31 de marzo, una moratoria de tres meses en los créditos al consumo para las personas vulnerables económicamente a raíz del coronavirus. ¿Le parece adecuada esta medida?**

RESPUESTA— En una situación extraordinaria como la que estamos sufriendo y que está afectando gravemente a la economía, era lógico que es España se tomaran este tipo de medidas en consonancia con otras similares en países de nuestro entorno. Todos tenemos que hacer un esfuerzo. Juzgar medidas es complicado ya que depende del momento, de la evolución de la crisis, y además afecta a distintos sectores, entidades y personas. Nosotros nos hemos esforzado en analizar cada caso individualmente para poder ofrecer la mejor solución. Por ejemplo, gracias a que siempre hemos intentado vender nuestros seguros como un valor añadido, ahora podemos aplicar ampliamente su cobertura en los casos de enfermedad y paro en función de los seguros elegidos por los clientes.

**P— ¿Será necesario ampliar la moratoria de los créditos más meses para proteger a los consumidores del impacto de la crisis?**

R— No tenemos una certeza sobre el futuro. La marcha de la economía puede cambiar según los países sean capaces de organizar una vuelta de la población a su trabajo y, por tanto, a una paulatina recuperación de la actividad económica. Me preocupa mucho que en el caso de una crisis como esta, los ciudadanos no dispongan de ahorros suficientes para hacer frente durante un tiempo a la situación. Toda esta tragedia debe ayudarnos a hacer otro tipo de reflexión, a muchos niveles, y no solo acordarnos de Santa Bárbara cuando truena. En nuestro grupo, impulsamos el crédito responsable, y eso significa ayudar a los clientes a financiar sus proyectos evitando el sobreendeudamiento.

**P— ¿Cómo responde Cetelem a sus clientes con créditos al consumo vinculados a automoción? ¿Van más allá de lo estipulado por el Gobierno?**

R— Además de la aplicación de todos los supuestos planteados desde las medidas gubernamentales, nosotros estudiamos el caso de cada cliente para poder ofrecerle las mejores soluciones posibles en cada situación. Sin escuchar al usuario, es muy difícil poder ofrecer soluciones adecuadas. Hemos activado con generosidad la aplicación de los seguros y estamos aplicando aplazamientos.

**P— ¿Y están los clientes percibiendo, dadas las circunstancias, el valor añadido que aportan los seguros en las financiaciones de automóviles?**

R— Cuando los clientes ven que sus casos son cubiertos por nuestros seguros, quedan muy agradecidos. Por el contrario, lógicamente, se enfadan o arrepienten, cuando sus casuísticas no están dentro de su seguro. Esto demuestra que tenemos que mejorar nuestra venta de seguros de manera que logremos que los clientes sean conscientes de que están asegurando el futuro, y que es importante. A veces se percibe solo como un incremento del coste de la mensualidad y no como un servicio. Es un error de percepción y tenemos que mejorar nuestra venta e información. Dentro de las financiaciones en automóviles, hemos conseguido ratios de venta de seguros por encima del 80%, y los clientes están reconociendo la idoneidad de estos productos.

**P— ¿Han reaccionado de algún modo de cara a apoyar a concesionarios y talleres a la hora de solventar sus problemas de liquidez o financieros?**

R— Hemos tomado medidas para facilitar que el impacto de esta crisis se minimice por las operaciones financieras que mantienen con nosotros. Entre otras cosas, estamos con ICO, para ayudarles con garantías. Creo que los concesionarios conocen cuál es nuestra manera de actuar en los momentos difíciles. Todavía tenemos en la memoria la última crisis económica y cómo nos mantuvimos siempre al lado del sector, aun cuando otros actores financieros dieran un paso atrás.

**P— ¿Qué ratio actual de morosidad existe en los créditos al consumo de automoción? ¿Puede la crisis generada por la Covid-19 incrementarlo?**

R— No hay un solo ratio, hay muchos. Cada acuerdo necesita un seguimiento especial. Dentro de una concesión podríamos tener ratios por vendedor. Operaciones que se rechazan en una se podrían autorizar en otra. La crisis, por supuesto, aumentará los impagados. Hay buenos clientes que circunstancialmente no pueden pagar, lo que no significa, que con los planes que podamos poner en marcha, al final no regularicen su situación.

**P— ¿Qué escenario de tipos de interés puede haber en España en los próximos meses? ¿Podría haber una bajada para incentivar el consumo?**

R— No creo que haya bajadas, aunque los tipos a cero, el coste de liquidez y el riesgo, van a hacer que suban. Se va a endurecer la concesión de operaciones. El problema es que habrá mucha agresividad comercial, muchas ofertas para recuperar estos meses de falta de ventas, y también, mucho rechazo. Espero que, siempre con seguridad para nuestra salud, podamos reactivar las actividades económicas pronto, porque si pasa el verano, esta delicada situación puede terminar derivando en una crisis económica muy grave.

**P— ¿Qué impacto podría tener en el crédito al consumo la actual crisis contando con que se prevé una caída en 2020 de las ventas de VN de al menos el 35% y de VO del 25%? ¿Con qué volumen de nuevo crédito e inversión viva finalizó el sector en 2019 y cómo prevén que finalice 2020?**

R— Estas caídas, dentro del marco de incertidumbre, tendremos que ver si se convierten en realidad. La crisis es cambiante y tenemos que esperar a ver los efectos que puede producir el regreso de la actividad. Inmediatamente después del confinamiento, la gente intentará evitar aglomerarse desplazándose en transporte público, y este recelo podría afectar positivamente a la venta de coches y motos. Además, el VO puede ser el que más se beneficie en el corto plazo. Por tanto, yo soy optimista en cuanto a la recuperación del sector a fecha de hoy. La duda es la forma en que se lleve a cabo la desescalada y cómo se reactive la economía, atendiendo al comportamiento de los indicadores durante los meses de verano.

**P— ¿Confía en una rápida reactivación del mercado en 2021, acompañada de la recuperación fuerte que prevén organismos nacionales e internaciones del PIB en España el año que viene?**

R— Inicialmente, todos pensábamos que la recuperación seria en forma de V, y yo soy optimista. Pero mi preocupación se desvelará en verano. La temporada estival en España puede tener un impacto muy fuerte en nuestra economía. Esto puede afectar a la recuperación en nuestro país donde uno de sus principales activos es el sol.

**P— ¿Qué medidas económicas debería impulsar el Gobierno para potenciar la recuperación?**

R— Quizá esa pregunta sea más adecuada para un político. Cuando una empresa tiene problemas, una de las primeras medidas es ajustar costes. Una bajada fiscal genera mucha tesorería para gastar y animar el consumo, que es otra forma de recoger impuestos, pero con rotación del capital.

**P— ¿Qué le pediría al Ejecutivo para proteger a las entidades financieras y que pudieran seguir concediendo créditos como hasta ahora?**

R— Que pulsara un botón para volver a principio de año... Las entidades financieras tienen que hacer su trabajo y lidiar esta crisis, defendiendo sus cuentas de resultados y su negocio. Otra cosa es que se siga dando créditos como hasta ahora. ¿A una persona que está en un ERTE, y no sabe si va a continuar o no después, se le tiene que permitir endeudarse? ¿Y una persona que es fija discontinua, y no tiene claro su futuro contractual? No hablamos solo de un problema de riesgo, es un problema de responsabilidad.

**P— ¿Existe el riesgo de que con la crisis se restrinja de algún modo el acceso al crédito en los próximos meses para los consumidores y empresas?**

R— Una cosa es el posible incremento de demanda de crédito empresarial y otra el crédito a particulares o al consumo. El crédito no se va a restringir, es la demanda la que va a empeorar su calidad. Dicho de otra forma, a una persona que le habríamos dado un crédito en febrero, ¿se le debería otorgar en junio? Es así, pero no porque se restrinja el crédito, sino porque el cliente puede que no sea igual de solvente que antes de esta pandemia debido a la fuerza de las circunstancias.

«Debemos impulsar el crédito responsable, ayudando a los clientes a sacar adelante sus proyectos evitando que caigan en el sobreendeudamiento»

## OLIVER ALONSO
PRESIDENTE Y CEO DE DOMINGO ALONSO GROUP

# «Las acciones más importantes son cubrir la tesorería y anular pedidos, sobre todo de RAC»

*La Tribuna de Automoción / Madrid*

Oliver Alonso es el CEO del mayor grupo de importadores de vehículos de Canarias, Domingo Alonso Group, que se fundó en 1935. El conglomerado cuenta con más de 40 empresas en su porfolio y se ha expandido hasta tener presencia en Latinoamérica y África. Entre las marcas que comercializan, se encuentran Volkswagen, Audi, Skoda, Seat, Honda o Hyundai.

**PREGUNTA— El presidente de Faconauto, Gerardo Pérez, y analistas del sector de la distribución defienden la creación de *joint ventures* entre concesionarios para sobrevivir al exigente negocio del futuro. ¿Es prioritaria esta concentración empresarial y podría acelerarse a raíz de la crisis generada por el coronavirus?**

RESPUESTA— Sin duda se va acelerar, el tamaño importa más que nunca por varios motivos. Uno de ellos es la transformación digital que necesita una inversión que solo es asumible con cierto tamaño. Las herramientas y plataformas tecnológicas, perfiles como los científicos de datos... Solo un grupo grande se los puede permitir para estar preparado para los cambios de esta década. España ya estaba detrás de otros países como Reino Unido, que tienen mucha más concentración. Con los bajos márgenes y las grandes inversiones en el sector se necesita ser muy eficiente. Si a esto le añadimos problemas de sucesión en varias empresas, en España hay una gran oportunidad para formar grupos más grandes.

**P— ¿Qué valoración hace de las medidas de apoyo a las redes de concesionarios lanzadas por las marcas basadas en inyectar fondos a la red mediante la concesión de rápeles y objetivos, y en suavizar las cargas financieras? ¿Sería necesario implementar otras acciones?**

R— Las marcas mayoritariamente se están portando muy bien. Seguro que muchas tienen memoria de lo que se perdió en 2008 por no actuar a tiempo en la fortaleza de la red. La acción más relevante es la cobertura de la tesorería, así como anular pedidos, sobre todo de RAC.

**P— Teniendo en cuenta que la recuperación no va a ser inmediata y que el mercado de VN y VO podría retroceder más de un 35% y un 25% en España, respectivamente, según Faconauto, ¿cuánto tiempo tendría que extenderse el apoyo a las redes?**

R— En Canarias el mercado va a caer un 45% en 2020. Este año lo podemos dar por perdido y el objetivo debe de ser no perder dinero. Para los concesionarios que lo consigan, será un triunfo. Por ello, la paciencia de las marcas, al menos en Canarias, debería no ser menor de 12 meses. Debemos de salir fuertes de esta crisis y, para ello, es fundamental que nos ayudemos todos.

**P— ¿Existirán cuellos de botella grandes en el área de posventa, al acumularse vehículos sin revisar durante el confinamiento? ¿Qué medidas habría que tomar para evitar esa situación?**

R— Habrá acumulaciones de trabajo en taller, cosa que por lo menos nos mitigará algo el parón de nuestra actividad. Iremos poniendo los recursos adecuados para normalizar la actividad de posventa. En cuanto a nuestro personal, tomaremos todas las medidas necesarias para garantizar su salud y su protección. En Canarias, el coronavirus ha tenido de las incidencias más bajas de Europa y sigue siendo un destino seguro para el turismo

**P— ¿La rentabilidad media de las redes de concesionarios fue del 1,24% en España en 2019. ¿Cómo va a impactar la actual crisis en las cuentas de resultados de la distribución teniendo en cuenta que los dos meses de cuarentena supondrán dejar de facturar 2.500 millones de euros, según Faconauto? ¿Veremos unas pérdidas abultadas a final de ejercicio?**

R— Este año está perdido completamente para todos los sectores. Si alguno consigue hacer punto muerto es por los excelentes y una buena liquidez. La mayoría volverá a unas pérdidas cuantiosas, y algunos desaparecerán a menos que se reactive el consumo con un Plan Pive potente.

**P— ¿Qué necesitarían los concesionarios para poder sobrevivir a esta crisis y poder mantener todo el empleo?**

R— Necesitamos dos cosas: liquidez y la reactivación del consumo. Para esto último, un Plan Pive de 3.000 euros por coche nuevo cuando se achatarre otro con más de 8 años sería lo ideal.

**P— ¿En qué medida se pueden ver afectados los precios de Venta y Posventa por la Covid-19? ¿Veremos fuertes promociones para reducir stocks y para potenciar el área de taller y recambios?**

R— Va a haber grandes desflotes de los RAC, lo que ocasionará que los primeros meses tirarán los precios del VO a la baja. Después de esa fase, se normalizarán. Al no haber producido las fábricas, no habrá tanta presión en VN. Si la automoción se comporta de manera leal, se podrán mantener los márgenes. Habrá que tener cuidado con bajar los márgenes, pues no se venderá más. La tarta es la que es.
En Posventa tendremos la casa llena durante las primeras cuatro semanas, pero lo más rentable es la chapa, que se ha caído porque no hay circulación. Por otro lado, la gente tendrá miedo al transporte público, y esto nos puede ayudar a que cojan más el coche o incluso se compren uno. Iremos aprendiendo cómo se comporta el consumidor y aplicaremos el arte de fallar.

**P— ¿Cree que será más difícil la venta de vehículos enchufables a raíz de la crisis?**

R— Sin duda. Si antes solo se lo podía permitir el 35% de la población, ahora esa cuota será menor. La UE debería realizar una moratoria con el tema de la emisión de $CO_2$ hasta 2022. No se puede multar a las marcas por no haber conseguido los 95 gramos en una circunstancias tan adversas. Esto es el hundimiento de los fabricantes europeos que son nuestra gran industria y el 10% del PIB de Europa.

**P— ¿Puede verse beneficiado el mercado de VO por la crisis en detrimento del de VN?**

R— El VO puede verse beneficiado pero no solo a costa de los VN, sino a costa del transporte público. El miedo a contagiarse vuelve a darle mayor protagonismo al vehículo particular sobre otros medios de transporte.

**P— ¿Es un buen momento para terminar de desarrollar los canales de venta 100% *online*?**

R— Sin duda el canal online ha llegado para quedarse. Hasta la frutería de la esquina ya admite los encargos por *Whatsapp*, permite pagar con *Bizum* y lleva la compra a domicilio. Esto va ayudará a digitalizar nuestro país, que estaba muy por detrás de países como EEUU. Al final, los empresarios, que no son otra cosa que emprendedores, se van a poner al día con los canales virtuales; el consumidor ya no va a ir para atrás en su demanda de servicio.

**P— ¿Qué medidas pediría al Gobierno a corto y medio plazo para incentivar el mercado del automóvil y también para apoyar a las empresas sectoriales?**

R— Sin duda, un Plan Pive, los créditos ICO, y la construcción de infraestructuras estratégicas para nuestro país; y que no caiga de nuevo en pavimentar las plazas de los pueblos como el Plan E de Zapatero.

**P— ¿Cuáles son las medidas prioritarias que ha implementado su grupo para hacer frente a la crisis sanitaria? ¿Tienen un plan para el día de después? ¿En qué consiste?**

R— Tuvimos una fase de cierre, que nos llevó cerca de tres semanas de reuniones con el Gabinete de Crisis que constituimos para las más de 40 empresas que tenemos; los expedientes de fuerza mayor, suspensión de inversiones, reestructuración bancaria para tener colchón... Es decir, planificar la cobertura de tesorería para el peor de los casos. Ahora estamos en la preparación de reapertura, y trabajando junto al Gabinete está el responsable de PRL, que ha ganado un protagonismo enorme. Estamos finalizando las acciones de Marketing, las salidas del ERTE de fuerza mayor y las entradas en las de causa objetivas, liquidaciones de stocks… Así, podremos ser capaces de incrementar nuestros negocios más rápido y más fuerte que los demás.

> «Este año lo podemos dar por perdido y el objetivo de los concesionarios debe ser el de no perder dinero. La paciencia de las marcas, al menos en Canarias, debe durar 12 meses como poco»

## JUAN JOSÉ VELASCO
CODIRECTOR GENERAL DE GRUPO VELASCO

# «La gran competencia del sector se verá acelerada por el virus y generará nuevas propuestas»

*La Tribuna de Automoción / Madrid*

Juan José Velasco es codirector, junto con su hermana Noelia, del grupo que inauguró su padre en 1970, cuando comenzó con la compraventa de vehículos en Madrid. Desde entonces, se han consolidado como un distribuidor clave para las cuatro marcas de PSA —Peugeot, Citroën, Opel y DS— en el centro de España, con 13 puntos de distribución y servicio. Además, lanzaron la iniciativa de Unocasión, enfocada específicamente al negocio del VO.

Ante la crisis sanitaria, fueron rápidos en reaccionar e implementar las medidas de seguridad que les permitieron continuar con su trabajo durante el estado de alarma. Para él, la Covid-19 presenta una oportunidad de comenzar de nuevo e idear nuevas opciones en la distribución.

**PREGUNTA— El presidente de Faconauto, Gerardo Pérez, y analistas del sector de la distribución defienden la creación de *joint ventures* entre concesionarios para sobrevivir al exigente negocio del futuro. ¿Es prioritaria esta concentración empresarial y podría acelerarse a raíz de la crisis generada por el coronavirus?**

**RESPUESTA—** Es un tema que está sobre la mesa en los continuos foros y reuniones de estos días, incluso antes del estado de alarma. A la gran competencia que teníamos hay que sumarle la incidencia del virus, que probablemente acelere el proceso y asistamos a nuevas propuestas no vistas hasta ahora. Hoy por hoy, no podemos descartar ninguna opción.

**P— ¿Qué valoración hace de las medidas de apoyo a las redes de concesionarios lanzadas por las marcas basadas en inyectar fondos a la red mediante la concesión de rápeles y objetivos, y en suavizar las cargas financieras? ¿Sería necesario implementar otras acciones?**

**R—** Todo lo que nos pueda dar agilidad y rapidez estos meses va a ser fundamental. Necesitamos sacar el stock que tenemos mientras las fábricas se ponen en marcha de nuevo. Tanto las marcas como los concesionarios deberíamos de trabajar en conjunto para encontrar fórmulas lo menos gravosas para ambas partes. Las estrategias cortoplacistas funcionan en un mercado en movimiento y puntualmente, ahora empezamos de cero, y es un buen momento para echarle más imaginación.

**P— Teniendo en cuenta que la recuperación no va a ser inmediata y que el mercado de VN y VO podría retroceder más de un 35% y un 25% en España, respectivamente, según Faconauto, ¿cuánto tiempo tendría que extenderse el apoyo a las redes?**

**R—** Esta es la pregunta que por unas causas u otras nos hacemos todos. No sabemos a ciencia cierta qué va a pasar en el periodo post Covid-19, pero sí se prevén varios meses de fuerte impacto. Los apoyos deben de extenderse durante todo este periodo incierto.

**P— ¿Existirán cuellos de botella grandes en el área de posventa, al acumulado vehículos sin revisar durante el confinamiento? ¿Qué medidas habría que tomar para evitar esa situación?**

**R—** En el Grupo Velasco estamos preparados para evitar ese cuello de botella. Desde el principio, estamos teletrabajando con atención telefónica, y hemos dado soporte a servicios esenciales que necesitaban su vehículo con urgencia, dentro del marco legal establecido.

Estos días, hemos trabajado a puerta cerrada con todas las medidas de seguridad exigidas, para poner a punto nuestros talleres para la vuelta: máquinas de ozono para la desinfección de vehículos, mamparas protectoras, geles hidroalcohólicos, cambios de horarios y nuevos procesos para ser más ágiles. Queremos organizarnos dando citas de taller y las primeras semanas van a ser intensas, pero sabemos que nuestros clientes entienden la situación. No me cabe la menor duda, y hablo en nombre de todos los concesionarios, de que vamos a dar lo mejor de nosotros para que nuestros talleres estén al 120% y den el mejor servicio.

**P— La rentabilidad media de las redes de concesionarios fue del 1,24% en España en 2019. ¿Cómo va a impactar la actual crisis en las cuentas de resultados de la distribución teniendo en cuenta que los dos meses de cuarentena supondría dejar de facturar 2.500 millones de euros, según Faconauto? ¿Veremos unas pérdidas abultadas a final de ejercicio?**

**R—** Las redes de concesionarios llevamos tiempo preocupados por la rentabilidad del sector. Estamos viendo todos los días noticias de pérdidas de grandes compañías por la incidencia de la pandemia. Tampoco nos libraremos en el sector.

**P— ¿Qué necesitarían los concesionarios para poder sobrevivir a esta crisis y poder mantener todo el empleo?**

**R—** En esto no hay fórmula mágica. La situación es muy complicada y muchos lo vamos a pasar mal. Nuestras estructuras ya están muy ajustadas y debemos pensar en fórmulas de flexibilidad que nos permitan adaptarnos en cada momento.

Cada empresa aplicará las medidas que considere oportunas. En el Grupo Velasco buscaremos las opciones más ventajosas —o menos perjudiciales— para nuestra compañía y las familias que dependen de él.

**P— ¿En qué medida se pueden ver afectados los precios de Venta y Posventa por la Covid-19? ¿Asistiremos a fuertes promociones para reducir stocks y para potenciar el área de taller y recambios?**

**R—** Esto radica en la oferta y la demanda: a menor demanda mayor agresividad comercial. Aunque en estos momentos, lo que más prima no es un mayor descuento, sino las fórmulas de pago y las medidas de seguridad para nuestros trabajadores y clientes.

**P— ¿Cree que será más difícil la venta de vehículos enchufables a raíz de la crisis?**

**R—** No sabemos cómo cambiarán los hábitos de consumo del cliente. Creo que va a depender de las fórmulas de pago que den confianza a la hora de la compra. El tipo de energía o combustible va a depender más de las necesidades particulares.

**P— ¿Puede verse beneficiado el mercado de VO por la crisis en detrimento del de VN?**

**R—** Las expectativas del VO para 2020 no eran malas y teníamos mucha confianza en ellas. Probablemente tarde menos en recuperarse que el VN.

**P— ¿Es un buen momento para terminar de desarrollar los canales de venta 100% *online*?**

**R—** Se trata de una gran oportunidad porque estas semanas, muchos han perdido el miedo a comprar por internet. Por eso, tenemos que ser capaces de pulir los flecos que quedan para completar una venta *online* 100% en lo que a un vehículo se refiere.

El proceso actual, al menos en lo que al Grupo Velasco concierne, está digitalizado al 60% o 70%: el cliente consulta toda la información que desea en Internet, nos envía una solicitud y contactamos con él para resolver dudas. A menudo les enviamos la oferta por email y cuando llega al concesionario, llega con toda la información y lo único que desea es probar su futuro coche.

**P— ¿Qué medidas pediría al Gobierno a corto y medio plazo para incentivar el mercado del automóvil y también para apoyar a las empresas sectoriales?**

**R—** Todas las patronales del sector, tanto de la distribución como fabricantes, han hecho llegar una serie de medidas al Gobierno que entendemos fundamentales para la recuperación del sector en su conjunto lo antes posible.

**P— ¿Cuáles son las medidas prioritarias que ha implementado su grupo para hacer frente a la crisis sanitaria? ¿Tienen un plan para el día de después? ¿En qué consiste?**

**R—** Principalmente las basadas en la seguridad de empleados y clientes, y procurando dar el mejor servicio tanto presencial como digital. Para la supervivencia de nuestro grupo y la continuidad de toda nuestra plantilla, hemos tenido que acogernos a ERTE de fuerza mayor.

Sin embargo, para garantizar los servicios, hemos mantenido una base de asesores especializados en el canal digital, personal de Marketing y de Informática para supervisar las redes y atender las urgencias; en Taller y Recambios, que han sido necesarios durante la pandemia; en Administración, para garantizar los pagos; en Recursos Humanos...

Tras el *shock* inicial, nos pusimos a trabajar desde casa y estamos haciendo reajustes de objetivos y tomando todas las precauciones de seguridad y sanitarias que nos aconsejan: mamparas, mascarillas, guantes, geles, citas previas, revisión de aforos, inversiones específicas en máquinas de ozono para desinfectar los vehículos, circuitos seguros en las instalaciones para los clientes… Son muchos los vectores en los que trabajar, pero estamos en ello.

«Necesitamos sacar el stock que tenemos mientras las fábricas se ponen en marcha de nuevo. Marcas y concesionarios tenemos que encontrar fórmulas que funcionen para ambos»

Los concesionarios han recibido de sus marcas ayuda en dos líneas: garantizar su liquidez, adelantándoles ingresos y confirmando el pago de objetivos; y aliviar sus cargas financieras.

Las marcas trabajan para gestionar digitalmente todos los procesos posibles y crece el número que ofrece la recogida y entrega del coche a domicilio para el taller

# Apoyo garantizado a las redes, pero urgencia con las ayudas a la compra

***I.A. / P.M.B. / Madrid***

La realidad que está viviendo el sector y la que está por venir no tiene parangón y complica hacer un pronóstico preciso, sin embargo, en el informe realizado por esta publicación con las 20 primeras marcas del mercado en ventas, está claro que las empresas del automóvil esperan un severísimo ajuste, que podría superar, para la mayoría, el 40% al cierre de ejercicio. Con este escenario los máximos responsables de los constructores ansían inmediatamente la aprobación de un plan potente de ayudas a la compra para la renovación del parque, como un antídoto para impulsar la demanda y la actividad de las fábricas y para recortar las emisiones medias del parque y así poder seguir avanzando en la electrificación, que podría sufrir un freno en seco si no se actúa.

La llegada de los incentivos urge y es vital, aparte de otras medidas de apoyo a la empresa y el empleo, para garantizar la supervivencia de toda la red de distribución, la cual, según los directivos consultados, ha contado desde el minuto con el respaldo de las marcas, un apoyo que se extenderá el tiempo que requiera la situación.

A la espera de ver si el Gobierno acude a la llamada del automóvil, todo el sector ya está listo para volver abrir los puntos de venta con seguridad a mediados de mayo.

**PREGUNTAS**

**1 ¿Qué repercusión tendrá la crisis generada por el coronavirus en el mercado en 2020?**

**2 ¿Será más difícil reducir las emisiones medias de las ventas este año para acercarlas a los 95 g? ¿Tendrán más problemas para vender en los próximos meses los vehículos enchufables?**

**3 ¿Qué medida urgente cree que debería aprobar el Gobierno?**

**4 ¿Hay riesgo para la continuidad de empresas en sus redes? ¿Será necesario que las marcas sigan apoyando hasta final de año a los concesionarios?**

**5 ¿Qué estrategia va a adoptar su marca para gestionar la actividad de posventa que se ha acumulado durante el estado de alarma para que no se generen cuellos de botella?**

PSA GROUPE

**Peugeot**

**Christophe Prévost**

Director general de Comercio de PSA en la región Ibérica

**1** El sector ha paralizado en bloque su actividad de producción y comercialización de vehículos durante los dos últimos meses, lo que impactará al conjunto de empresas a corto y medio plazo. Las últimas previsiones para 2020 son de una caída de ventas de entre un 40% y un 45%, con unos volúmenes cercanos a los 700.000 turismos. Sin embargo, el mercado está muy envejecido. Si podemos acelerar la renovación, podremos crear negocio adicional. No compensará la bajada, pero es una oportunidad.

**2** PSA trabaja y va a seguir trabajando para cumplir con las emisiones y, por tanto, continuaremos desarrollando una política para favorecer la venta de vehículos de bajas emisiones.

**3** El sector necesita un plan de choque que ayude a regresar al escenario normal, que debería incluir un programa de impulso a la demanda, que acelere la renovación del parque incentivando más los VE e híbridos enchufables, pero que apoye también los gasolina y diésel más eficientes. Además, debemos incluir las operaciones de renting y el VO. Esto es fundamental para recuperar la actividad o aminorar su caída.

**4** El sector ofrece una triple ventaja: su capacidad tractora sobre otros, la de generar retornos a las ayudas que se concedan y su necesidad para alcanzar los objetivos de reducción de emisiones.

En este sentido, los concesionarios son una pieza fundamental de ese potencial en la actividad de comercialización de vehículos, de los servicios financieros, de seguros, de reparación, de transporte... Por tanto, su continuidad es absolutamente necesaria y hay que protegerla frente a la crisis. Las marcas debemos comprometernos a apoyarlos porque son una parte de nosotros mismos.

**5** Lo primero que vamos a hacer es garantizar la seguridad de empleados y clientes, con un protocolo reforzado en posventa. Además, estamos planificando la carga de trabajo tras aplicar dichas medidas, es decir, en base al número de operarios disponibles, según cada punto de servicio. Esto nos permitirá agendar citas. Para ello hemos desarrollado una funcionalidad que posibilita tener en una lista única de todos los clientes que deberían haber pasado por nuestros talleres

durante el periodo de cierre: aquellos que tenían cita y no han podido venir o a los que les ha vencido la revisión o la ITV. Y por último, seguiremos potenciando la cita *online* o previa para evitar las aglomeraciones en recepción y garantizar la seguridad de los usuarios.

## Seat

**Mikel Palomera**

Director general

1 Estamos ante una situación sin precedentes; no contamos con registros históricos a los que remontarnos y hay mucha incertidumbre. Además, tenemos canales que están parados, como el RAC, que sufrirá un impacto severo hasta final de año, debido a su vinculación con el turismo. Desde mi punto de vista, lo que ya hemos perdido en ventas durante el confinamiento no lo vamos a recuperar. Estamos valorando conjuntamente con la red varios escenarios, pero no me atrevería a dar una cifra a cierre de ejercicio, porque es muy complicado.

2 La situación va a ser similar a la que había antes de la crisis en cuanto a los eléctricos. Sí es cierto que va a haber una mayor sensibilidad al precio entre los consumidores; y, obviamente, esto va a afectar a estos modelos. No obstante, una gran parte de la demanda de los cero emisiones proviene de las empresas, no tanto del cliente particular, y la cantidad de pedidos va a depender de cómo sea su situación tras el confinamiento.

Más allá de ello, seguimos teniendo un entorno complejo en infraestructura de carga. En la nueva coyuntura, quizá, la solución podrían ser los híbridos enchufables, por su mayor versatilidad, los cuales van a ir adquiriendo mayor protagonismo. De todos modos, si el Gobierno lanza ayudas a la compra, las barreras a la electrificación pueden minimizarse.

Para nosotros, con los objetivos de emisiones tan duros que fijó la UE, los coches electrificados siguen siendo una gran prioridad y vamos a continuar con la estrategia anunciada.

3 Lo primero, lanzar de manera inmediata un plan de renovación del parque para activar la demanda, que incluya los vehículos seminuevos. A medio plazo, también habría que acompañarlo de medidas fiscales; se puede trabajar con el IVA, aunque es un tema europeo, o con el Impuesto de Matriculación.

4 El éxito está en mantener a toda la red, así como seguir haciéndoles ganar dinero. Estamos muy comprometidos con los concesionarios; mantenemos un contacto diario con la asociación, porque queremos aliviar el impacto negativo que tienen y van a tener. Para ello, hemos aprobado un paquete de ayudas en dos frentes: mitigar su falta de liquidez, adelantando todo lo que son sus ingresos, y aligerar su carga financiera. A partir de aquí, vamos a lanzar un plan de reactivación, porque hay que trabajar en empezar a tener ingresos, que es realmente lo que va a darles el oxígeno necesario para salir de este bache.

La estrategia consiste en definir un programa a corto-medio plazo, hasta julio, y luego, dependiendo de cual sea la evolución del mercado, tomaremos conjuntamente las medidas que sean necesarias.

5 No creemos que vaya a haber cuellos de botella en posventa.

## VW

**Laura Ros**

Directora general

1 Lo importante ahora es estar preparados para cuando vuelva la actividad comercial, porque las ventas perdidas en estas semanas ya no se recuperarán.

Necesitamos que el Gobierno apruebe un plan de choque de medidas urgentes. El impacto de la crisis en el mercado este año dependerá de la rapidez con la que se adopte este programa. Evidentemente, habrá canales más afectados, como el RAC, y colectivos, como los autónomos, a los que la pandemia ha impactado especialmente.

2 Seguimos comprometidos con los objetivos que fija la UE y con la descarbonización del parque. Tampoco renunciamos a nuestra ambiciosa estrategia de electrificación. De hecho, mantenemos los plazos para el lanzamiento del ID.3.

La evolución de las ventas de vehículos con propulsiones alternativas durante los próximos meses, ya sean eléctricos puros o híbridos enchufables, dependerá en gran medida de la situación de las empresas, ya que gran parte de la demanda viene de este colectivo. Pero no debemos perder de vista que las barreras que había antes de la crisis (como la falta de puntos de recarga) continúan existiendo y tendremos que seguir trabajando para que, poco a poco, dejen de ser un freno a la compra de coches de nuevas energías.

3 Vivimos una situación excepcional, de la que no tenemos referencias y de la que es difícil cuantificar el impacto. En este contexto, no será efectiva una sola medida. Por eso, desde Anfac hemos planteado un plan integral, con medidas fiscales, de activación de la demanda, de apoyo a las empresas, de protección del empleo. En definitiva, un programa que asegure la viabilidad y competitividad del sector. Si tuviese que nombrar una sola, la más urgente son los incentivos a la compra para activar la demanda latente que pueda haber y que apoye la renovación del parque.

4 Una de nuestras principales prioridades a la hora de gestionar esta crisis ha sido proteger y acompañar a la red. Desde el primer momento, hemos establecido medidas encaminadas a garantizar su liquidez. También tenemos en cuenta que el regreso a la actividad y la recuperación de las cifras de negocio va a ser gradual, por lo que muchas de estas políticas van a seguir en vigor durante los primeros meses tras la apertura.

5 Lo principal es proteger la salud de los clientes y empleados. Los concesionarios ya se están preparando para que cuando se produzca ese regreso a la actividad podamos atender de la forma más eficiente, rápida y segura. Es importante gestionar bien la cita previa (ya sea *online* o telefónica) para asegurar que podemos cumplir con las nuevas normas de distanciamiento social. A través de nuestros concesionarios y apoyados en nuestras herramientas de CRM vamos a contactar con todas las personas que tenían un servicio pendiente para agendar dichas citas y transmitirles los protocolos de higiene y seguridad implantados, así como alternativas para hacer el proceso de manera digital, con servicios como la recogida y entrega a domicilio.

> PSA apuesta por un programa de impulso a la demanda, que apoye todas las tecnologías, aunque en mayor medida a los modelos enchufables, y también beneficie al renting y al VO, en lo que coincide Seat, que se refiere solo a los seminuevos

## Renault / Dacia

**Jean Pierre Mesic**

Director general

1 Resulta muy complicado calcular la repercusión que tendrá la crisis que está ocasionando la Covid-19. Todavía no tenemos claro hasta cuándo durará esta situación y la forma en la que se recuperará el mercado. Lo importante es ser capaces de superar la pandemia y poder volver a abrir la red lo antes posible. Desde Anfac se apunta a una reducción de entregas de más de un 40% en 2020, con una mejoría a partir de agosto y septiembre, que no sería suficiente para compensar el parón total.

2 Renault está comprometida con la descarbonización. No hay discusión sobre el cumplimiento de las normas. Estas se encuentran alineadas con nuestra forma de entender la movilidad, por lo que estamos seguros de que vamos a alcanzar los objetivos.

3 Deberá ser prioritaria cualquier ayuda que permita relanzar la actividad comercial y a la vez reducir la antigüedad del parque y, por tanto, contribuir con la sostenibilidad. Las experiencias que hemos tenido cuando se han lanzado los planes PIVE y Renove han sido positivas, por lo que no se debería vacilar a la hora de ponerlos en marcha.

4 Renault está trabajando con la red desde el primer momento para intentar que sea la misma que tengamos en la poscrisis. Pero, una vez más, esto dependerá de la reactivación del mercado y por eso es muy importante tomar medidas que permitan que los clientes vuelvan a visitar nuestras instalaciones. Pero no solo con un plan de incentivos, también se puede trabajar en la falta de liquidez de las empresas con el aplazamiento del pago de los impuestos y las cotizaciones sociales y la creación de líneas ICO específicas para la automoción. Otro factor que puede ayudar es la eliminación del Impuesto de Matriculación, sustituyéndolo por una tasa a la circulación actualizada que tenga más impacto en los vehículos que emitan más $CO_2$, lo cual motivaría la renovación del parque.

5 La red ha mantenido unos servicios mínimos en taller para realizar reparaciones de emergencia. Además, para minimizar los impactos ocasionados sobre los vehículos por estar parados durante un largo periodo de tiempo, hemos hecho unas recomendaciones para mejorar ese mantenimiento. En paralelo, estamos trabajando para asegurar la protección de nuestros trabajadores y clientes para que cuando sea posible volver al trabajo todo esté preparado para que la experiencia en las instalaciones sea segura. Para ello hemos diseñado unos protocolos desde que una persona entra en nuestras concesiones hasta que sale. En el momento en el que conozcamos la fecha de apertura, los clientes serán informados de las vías de contacto que se abren para reorganizar los trabajos que quedaron pendientes de la forma más rápida y eficaz, siempre con citas previas.

## Toyota

**Miguel Carsi**

Presidente y CEO

1 Las previsiones que manejamos van en línea con las de Anfac, es decir, prevemos una caída del 40% para 2020.

2 En todo momento, vamos a seguir las indicaciones que nos fije la Comisión Europea. En nuestro caso, todavía no vendemos híbridos enchufables en España, hasta finales de ejercicio. La hoja de ruta de la electrificación de Toyota comenzó hace 20 años con la introducción de la tecnología hibrida; gracias a eso, esperamos cumplir con la media de 95 gramos marcada por la UE.

3 Estamos alineados con Anfac, y estamos de acuerdo con el paquete de medidas que ha solicitado la asociación, conjuntamente con Sernauto, Faconauto y Ganvam.

4 Contamos con 88 concesionarios Toyota y 21 de Lexus. Tenemos una red eficiente y bien dimensionada. Toyota está monitorizando la situación y dando apoyo continuo. Vamos a mantener las ayudas mientras sea necesario y remontaremos, igual que lo hicimos en la anterior crisis, ya sea en septiembre, diciembre o dentro de más tiempo.

5 Estamos trabajando en un plan ambicioso en el que está todo incluido y que comunicaremos en breve.

## Ford

**Jesús Alonso**

Presidente

1 Las previsiones que estamos manejando en Anfac nos indican que el mercado se va a reducir de forma muy significativa en 2020, contemplando caídas superiores al 40%. Respecto a los plazos para que se reactive la demanda, no somos muy optimistas y no esperamos una recuperación hasta el último trimestre.

2 El compromiso de Ford con la reducción de emisiones es total. Nuestros planes para 2020 siempre han contemplado y contemplan el cumplimiento de los objetivos de $CO_2$ fijados por la UE. El movimiento que se ha iniciado hacia las nuevas formas de electrificación, como es el caso de los vehículos híbridos enchufables, es imparable, aunque lógicamente estará afectado por la recuperación de la demanda, una vez que se retome la actividad económica.

3 El sector tiene un enorme peso en el PIB y es, por tanto, muy necesario un plan urgente de reactivación de la demanda para conseguir que el impacto en el empleo sea el menor posible. Sin un programa de ayudas somos pesimistas acerca de la recuperación del mercado en 2020.

4 Nuestra red es una parte fundamental de nuestra estrategia de distribución y estamos plenamente centrados en ayudarles a superar este periodo, trabajando de forma coordinada no solo durante estas semanas de confinamiento, sino durante los próximos meses en los que se vaya recuperando la actividad.

5 La actividad de posventa se ha venido prestando con servicios mínimos para reparaciones de emergencia. Estamos trabajando con nuestra red para retomar los trabajos pendientes, así como los nuevos que se vayan generando, y hemos establecido unos estrictos protocolos de funcionamiento que nos permitan realizar la actividad en un entorno seguro.

## Hyundai

**Polo Satrústegui**

Director general

1 Todavía es pronto para saber con certeza cuál será el impacto en el mercado, pero nuestras previsiones oscilan entre un 35% y un 45% de caída. Unos cálculos que van en línea más o menos con la última estimación de Anfac.

En cuanto al resultado de Hyundai, esperamos que nuestra bajada sea algo inferior a la del mercado.

2 El parón de, mínimo, ocho semanas del mercado y de la producción va a retrasar la llegada de los eléctricos, además los modelos pequeños con motores de combustión más económicos aumentarán su cuota. Todo esto complicará alcanzar el objetivo ya de por sí muy exigente. Aunque este no será nuestro caso, ya que vamos adelantados en cuanto a oferta de electrificados, creo que una revisión del objetivo o moratoria sería más que deseable. Sin duda, la dificultad de vender los eléctricos y enchufables por su mayor precio, se acentuará en los próximos meses.

3 Anfac, Faconauto, Sernauto y Ganvam han presentado un plan de choque con medidas para impulsar el sector, siendo la más relevante la de un programa de ayudas a la renovación que, con una dotación de 400 millones, incluya todas las tecnologías. Una repetición del PIVE pero con importes por unidad superiores.

4 Nuestra red se encuentra en una buena posición financiera a causa de la rentabilidad positiva del último lustro, por lo que no vemos riesgos de no continuidad. El apoyo de las marcas va a ser fundamental tanto en este año como en 2021.

5 Dada nuestra cobertura y capacidad, no prevemos cuellos de botella en los próximos meses, sin embargo, la aplicación de los protocolos de seguridad y salud ralentizarán los procesos de taller.

## Kia

**Eduardo Divar**

Director general

1 Esta crisis tendrá una gran repercusión en el mercado. La última previsión de Anfac habla de una caída del 46% en 2020, con un mercado rondando entre las 650.000 y las 700.000 unidades, pero yo soy más optimista. La clave de la recuperación estará en el daño que se haga a la economía y en que la recuperación sea en forma de V y no de U. Kia es una marca que, por su relación calidad-precio, se mueve bien en épocas de crisis y esperamos que no nos afecte tanto como al mercado. Este año podremos estar en torno a las 45.000 unidades (-22%).

2 Vamos a ver qué ocurre; aún no sabemos qué pasará con esta medida. Hemos remitido una carta a la Comisión Europea a través de ACEA para solicitar que se demore la exigencia de la normativa de las emisiones de $CO_2$.

En cuanto a la venta de vehículos enchufables, todo dependerá de la gravedad del impacto económico y de las posibles ayudas al sector que puedan llegar. Sin estas medidas sería muy complicado vender este tipo de coches en la cuantía necesaria.

3 Un Plan Moves de carácter urgente y cuantía de más de 400 millones de euros para achatarrar el parque obsoleto de automóviles que hay en nuestro país. Además, este plan debe ser aplicable no solo a vehículos electrificados, sino también a los de combustión tradicional.

4 Los concesionarios están cerrados desde mediados de marzo, por lo que será muy importante trabajar con ellos para recuperar la normalidad lo antes posible. Desde Kia, estaremos del lado de la red para que el perjuicio sea el menor posible. Afortunadamente, contamos con unos de los distribuidores de mayor profesionalidad y rentabilidad del mercado, por lo que estamos convencidos de que tiraremos hacia delante.

5 Contamos con una extensa red de talleres y hemos estado trabajando para que el cliente y el personal puedan acudir a los centros de manera segura. En Kia se recomienda un protocolo específico, con especial atención a la cita previa, controlando las necesidades del usuario y adaptando la capacidad de las concesiones a las posibles solicitudes.

## Mercedes

**Roland Schell**

Presidente

1 El sector es uno de los que más está sufriendo. No solo la práctica totalidad de los centros industriales ha presentado un ERTE, sino que también las actividades comerciales se han visto afectadas. Mientras que el ritmo de producción en marzo y abril ha sido nulo, las matriculaciones de turismos se han visto reducidas más de un 70%. Ante esta situación de inestabilidad y siendo imposible estimar una fecha para la vuelta a la normalidad, hacer una previsión de ventas es muy difícil. No obstante, es probable que las entregas se sitúen cercanas a las 700.000 unidades. Confiamos que antes de fin de año podamos ver los primeros resultados positivos en nuestra actividad comercial.

2 En la situación actual la incertidumbre es muy alta, lo que supone que, a corto plazo y derivado del proceso de recuperación de la demanda, será difícil saber el grado de cumplimiento respecto a los límites de $CO_2$. Tras la crisis sanitaria tendremos que soportar otra económica que dificultará aún más la recuperación de la actividad fabril y comercial. Si ya las fuertes restricciones de $CO_2$ establecidas iban a ser un factor determinante que marcaría a muchas marcas, ahora su cumplimiento será una misión que muy pocas podrán cumplir. No obstante, nuestra compañía está centrada en evitar sobrepasar el punto de no retorno en lo que a cambio climático se refiere. Nuestra misión es la movilidad neutra en dióxido de carbono y por eso mantenemos los objetivos marcados por la UE. La crisis no debe ser una excusa en la lucha contra la contaminación.

3 Es urgente aprobar un plan contundente que ayude a la producción y al mercado. Se precisa una mayor flexibilidad laboral para acompasar la vuelta a la actividad y que permita adaptar de forma casi inmediata la producción a la demanda. Otro aspecto clave es la necesidad de un programa de impulso a la demanda, que no solo prime a vehículos cero emisiones, sino también a otras propulsiones para renovar el parque con coches más eficientes. Y además, ayudas fiscales en la compra y venta.

4 Estamos manteniendo a diario reuniones con nuestros concesionarios para ver y analizar las medidas necesarias para que las consecuencias del confinamiento sean lo menos dañinas posible. Analizamos sus situaciones financieras y, conjuntamente, buscamos la mejor solución. Estamos convencidos de que la red está en disposición de salir adelante.

5 Nuestros talleres están en perfectas condiciones para atender y gestionar la actividad de posventa cuando la actividad inicie la recuperación.

## Nissan

**Marco Toro**

Consejero director general

1 Es evidente que la crisis sanitaria ha dado como resultado una economica de magnitudes, posiblemente, superiores a la de 2008. El sector se ha parado por completo y su recuperación estará ligada a la de nuestra sociedad. Por ello, prevemos una lenta recuperación, posiblemente más acentuada a partir de verano, pero, en cualquier caso, las previsiones de mercado para el 2020 serán muy negativas y están alineadas con las de Anfac, con una caída por encima del 40%.

2 El mercado ha sufrido ya el peor golpe que podíamos esperar para 2020, tanto en lo relativo a las emisiones como en la venta de VE. Por tanto, será aún más difícil que los países de la UE puedan alcanzar los objetivos de $CO_2$, con un precio del petróleo tan bajo y un mercado que irá a la baja y que no tendrá síntomas de recuperación hasta el verano.

3 La más necesaria es un plan global de estímulo a la demanda de todo el mercado y de ayuda a las redes. Este tendría que incluir una serie de incentivos a la compra de VN, tanto para vehículos de bajas emisiones, que cumplen perfectamente con la normativa vigente, como de eléctricos, estos últimos con mayor cuantía, para fomentar aún más este mercado que sigue estando poco desarrollado en España y es clave para el cumplimento de las metas de $CO_2$. Dentro de estos incentivos, creo que la medida más fuerte sería no pagar IVA para la compra de coches nuevos durante un año, manteniendo luego esta exención solo para VE.

4 En Nissan, siempre trabajamos de la mano con nuestra red. Desde el principio de la crisis la hemos apoyado en su tesorería, acelerando y adelantando pagos, aplazando vencimientos conjuntamente con nuestra financiera y eliminando algunos gastos fijos de licencias. Seguimos trabajando con la financiera en este sentido, tanto a nivel de medidas para toda la red como apoyos puntuales en los casos más críticos.

5 La red es conocedora de todos sus clientes y de cómo gestionar lo que a priori pudiese ser un problema de cuello de botella. La movilidad se ha reducido durante las semanas de confinamiento; la accidentabilidad, también. El Gobierno tiene trazadas las fases de desescalada de la crisis, que también van a marcar cómo y cuándo los usuarios van a volver a los concesionarios. El sentido común y la capacidad de priorizar las tareas de posventa, incluso ante el actual escenario, marcarán las operaciones de los talleres y, estoy convencido, también la satisfacción de los clientes. Así, estamos estudiando algunas iniciativas como la recepción y la entrega del coche a domicilio.

## Audi

**José Miguel Aparicio**

Director general

1 Las repercusiones serán enormes, al igual que en la economía. Jamás habíamos vivido un periodo de confinamiento de la sociedad sin que apenas ruede el parque circulante. Garantizar la liquidez de las empresas en un entorno de facturación residual es la primera prioridad. Será crucial para hacer una previsión de mercado el que se pongan en marcha medidas específicas de estímulo a la demanda. Y también las consecuencias que se deriven de los cambios de hábitos en los consumidores y de su percepción de la gravedad de la situación económica a medio plazo. Desde luego tenemos que prepararnos para la mayor caída de mercado que hayamos vivido en un solo año. Dar una previsión fiable ahora es muy difícil debido a la gran cantidad de variables que no dependen de la gestión de los agentes que operamos en el sector.

2 Tenemos que trasladar a las autoridades que el sector necesita cierta flexibilidad para cumplir con estos límites. La sostenibilidad es un objetivo irrenunciable y la transformación de nuestro producto irreversible. Hemos de hacerla compatible con la supervivencia de las redes de concesionarios y del tejido empresarial de nuestro país, tanto en lo relativo a la fabricación como en la distribución. El sobrecoste de la electromovilidad en general será más difícil de asumir para consumidores y marcas.

3 Lanzar un plan de estímulo a la demanda tipo Prever que no discrimine tecnologías y que ponga recursos significativos para trasladar a los consumidores que es interesante comprar un vehículo en los próximos meses. Tiene la ventaja de que puede generar, además, un impacto positivo para las arcas del Estado.

4 Todas las empresas tienen que preparar sus balances y previsiones de tesorería asumiendo que existe riesgo de continuidad. Es la actitud más responsable para superar esta crisis. Prepararse para lo peor y esperar luego un mejor escenario. Desde Audi seguiremos apoyando a la red, aunque trasladándoles que la mejor manera de superar la coyuntura es balancear la contención de gastos con el aprovechamiento de todas las palancas de generación de ingresos.

5 La primera prioridad ha de ser garantizar la seguridad de empleados y clientes. A estos últimos les tenemos que trasladar un mensaje de confianza hacia las redes oficiales, que son las que mejor garantizan la seguridad y calidad en el trabajo. Tenemos que facilitar las citas de taller, escalonar el trabajo en la medida de lo posible y aligerar los procesos de atención al cliente. Hay que gestionar la situación desde una perspectiva nueva que nos debe llevar a replantear que algunas prioridades de una situación normalizada pasan a un segundo plano.

**Todos los fabricantes se reafirman en su compromiso con la descarbonización del parque y mantienen sus estrategias de desarrollo de producto, sin embargo, piden flexibilidad a Europa porque el escenario dificulta la venta de los modelos electrificados**

## BMW

**Manuel Terroba**

Presidente

1 Esta crisis afectará significativamente al mercado. El efecto por canales correlaciona con el impacto sectorial. Por un lado, el RAC, más vinculado al turismo, será el más afectado y estimamos una caída cercana al 60%. Por otro lado, los de Corporate y Particular están muy relacionados con el devenir de la economía, con la confianza y con la tasa de paro. En ambos, estimamos un descenso próximo al 30%. En total, la crisis podría tener un impacto del 34% en nuestro mercado.

Actualmente existen muchas incertidumbres para la prognosis. Por ejemplo, ¿cuándo abrirán los concesionarios? o ¿existirá un programa de ayudas? Conforme se reactive la actividad, seguiremos analizando las tendencias y actualizaremos nuestra previsión.

2 Nuestro plan sigue siendo entregar los objetivos de emisiones fijados por la UE. La estrategia de vehículos eléctricos y PHEV de BMW es sólida y estable en el tiempo. Además, trabajamos en equipo en toda Europa, identificamos oportunidades e intercambiamos cuotas de producción.

3 Nuevo Plan PIVE —sin techo de presupuesto—, porque además de mejorar los niveles de $CO_2$ al renovar el parque, también es una medida de gasto variable para el Estado, lo vincula con el ingreso de otros impuestos (por ejemplo, el IVA), y dinamiza la economía. Adicionalmente, también ayuda a mantener el empleo.

4 En una crisis tan profunda y repentina como esta, entendemos ciertos posibles riesgos. Por este motivo, apoyar a nuestra red ha sido una de las prioridades. Como BMW Group, todas las compañías del consorcio (BMW Ibérica, BMW Bank y Alphabet) implementamos de manera muy rápida medidas importantes y ambiciosas de liquidez, negocio y operaciones. También hemos identificado aquellos grupos, concesionarios y áreas que precisan mayor atención. Recurrentemente analizamos la evolución y definimos nuevas medidas. Este proceso no tiene fecha de vencimiento.

5 Vamos a realizar una gestión escalonada de las citas a clientes, dando prioridad a las canceladas por el confinamiento. Además, gracias a nuestra tecnología Teleservices, podemos contactar con las personas en base a las necesidades transmitidas por sus vehículos y priorizarlas. También el uso de la cita *online* nos permite espaciarlas según la capacidad de los talleres y asesores y así poder mantener el distanciamiento social. Pondremos también a disposición de los usuarios el servicio de recogida y entrega, para aquellos que no quieran desplazarse a la concesión.

## FCA

**Alberto de Aza**

CEO

1 La crisis ha afectado seriamente al mercado y la economía. Por un lado, el cierre de la actividad desde el 16 de marzo ha motivado que en ese mismo mes las ventas se resintieran un 69%. Por otro, hay factores que condicionarán y que deberemos medir una vez volvamos a operar, como son el PIB, el empleo y la confianza del consumidor. Los resultados en 2020 estarán ligados a la evolución de la pandemia y, aunque no serán los que desearíamos, dependerán en gran parte de nuestra capacidad de reacción y de la puesta en marcha de un plan de choque de medidas urgentes para la recuperación del sector.

2 Evidentemente, dos meses de confinamiento y el consiguiente freno de la demanda han trastocado los planes industriales y es posible que algunos fabricantes retrasen lanzamientos de productos, en muchos casos híbridos y eléctricos. La industria se caracteriza por colaborar y asumir su responsabilidad en todos los ámbitos, no solo en materia de emisiones, pero la UE también debe ser consciente de la problemática generada por el coronavirus, y las consecuencias que tiene para todos.

El principal problema en la venta de vehículos enchufables reside en la falta de infraestructuras. El impacto de la crisis en la economía tendrá un efecto acotado en el tiempo y desaparecerá paulatinamente, una vez que se supere la pandemia y se recupere la confianza del consumidor; para que esto ocurra en el menor plazo de tiempo es fundamental activar inmediatamente planes de estímulo de la demanda y renovación del parque.

3 Un plan de choque urgente para la recuperación del sector que promueva la renovación del parque con todas las nuevas tecnologías disponibles con emisiones por debajo de los 120 g, que aporte medidas de liquidez a las empresas, medidas fiscales, de flexibilidad laboral y el impulso de la inversión en la industria.

4 Los riesgos económicos tienen la misma problemática para todos. Desde el principio del estado de alarma hemos monitorizado los indicadores de la red para apoyarles en los aspectos a nuestro alcance, desarrollando planes de tesorería uno a uno. Además, hemos implementado soluciones de venta *online*. No cabe duda de que seguiremos trabajando en este sentido y apoyando a los concesionarios.

5 Afortunadamente, contamos con una red de talleres lo suficientemente amplia y preparada como para asumir los requerimientos de posventa de los clientes en los casi dos meses de confinamiento; sin duda, se darán picos de demanda que estresarán la agenda en el corto plazo, pero estamos preparados para gestionarla, y hemos desarrollado protocolos para garantizar la protección de clientes y empleados.

## Skoda

**Fidel Jiménez de Parga**

Director general

1 Hacer previsiones ahora es más complicado que nunca, ya que estamos en una situación excepcional en la que quedan muchas incógnitas por resolver. Aún estamos bajo el estado de alarma, no sabemos cuándo se podrán reabrir los concesionarios, ni cómo. El Banco de España habla de una caída de la economía de entre un 6% y un 13% y un paro de cerca de un 20%. Con todos estos datos, y como prevé Anfac, barajamos un ajuste del mercado de alrededor del 40%.

2 Nuestro compromiso para cumplir los límites de emisiones es claro. Por lo que se refiere a las ventas de vehículos ecológicos, incluidos los eléctricos e híbridos, las previsiones antes de la crisis eran de que fueran un 20% de las entregas totales y ahora esa cifra no debería variar mucho.

3 Poner en marcha un plan de renovación del parque con incentivos a cualquier vehículo va a ser clave para la recuperación del mercado.

4 Esta situación va a poner en riesgo la continuidad de muchas empresas, no solo de las redes. Por ello, desde el inicio del estado de alarma, hemos puesto en marcha medidas para proteger su liquidez y para estar listos lo antes posible, una vez acabe este escenario y podamos abrir. El futuro de la marca pasa por tener unas concesiones que salgan lo más fortalecidas posible de esta crisis.

5 Estamos trabajando en un plan de reactivación que asegure las condiciones sanitarias de los clientes y empleados de la red. Este afecta a todos los procesos de posventa, tiene como objetivo la satisfacción y fidelización de los usuarios e incluye acciones, como la de recogida y entrega del coche a domicilio.

## Mazda

**Chema Terol**

Presidente y consejero delegado

1 Prevemos una caída del 43% en 2020, contemplando la apertura de las redes el 10 de mayo y ningún programa de ayudas del Gobierno.

2 El impacto de la pandemia en el mercado europeo está siendo enorme y sus consecuencias en las ventas y en emisiones son todavía imposibles de prever. No habrá necesariamente más problemas para vender los vehículos enchufables; no vemos motivos por el que el patrón comercial cambie sustancialmente una vez se reactive el mercado.

3 Estimular de forma efectiva la demanda, atendiendo a la neutralidad tecnológica para ayudar a los ciudadanos a cambiar sus vehículos antiguos por otros nuevos.

4 Es pronto para saber el impacto de la crisis para el sector, pero está claro que es uno de los más afectados. En Mazda reaccionamos rápido para reducir al mínimo las consecuencias negativas en la red, pero dependemos de que el mercado se recupere lo antes posible. Nuestros esfuerzos se centran en la puesta en marcha de medidas que permitan recuperar la confianza del cliente y la normalización de la actividad con la mayor velocidad, ofreciendo unos estándares de higiene impecables, productos financieros y de uso del vehículo que faciliten disfrutar de un Mazda nuevo; la digitalización del mayor número posible de transacciones; y productos financieros que reduzcan el esfuerzo económico en la compra.

5 Estamos seleccionando los casos más urgentes que serán los primeros en ser atendidos e informando a cada cliente de su caso. Tenemos una capacidad de servicio que nos permitirá atender el previsible aumento de la actividad sin dificultad. Nuestros clientes pueden estar tranquilos de que les atenderemos sin problemas y con la mayor seguridad.

## Volvo

**José María Galofré**

CEO

1 La crisis ya ha comenzado y desde Volvo creemos que es muy difícil tener una única previsión, por lo que nos planteamos diferentes escenarios en función del tiempo que requiera la vuelta gradual a la nueva normalidad, de las ayudas a empresas y ciudadanos vulnerables, y de los estímulos al consumidor. Por ello, en el mejor escenario, en el que estaríamos contando con el inicio de la apertura desde el 11 de mayo, con ayudas al mayor número de empresas, sobre todo pymes, microempresas y autónomos; y por último con planes de estímulo a la compra y renovación del parque, estímanos una caída del 30%. Y para Volvo las matriculaciones retrocederían un porcentaje algo menor y supondría vender entre 11.600 y 12.000 unidades con una cuota del 1,4 %.

El peor escenario sería no tener ninguno de los planes anteriores de apoyo y continuar sin controlar la epidemia, lo que nos llevaría a más tiempo de confinamiento. Esta situación, aunque tenemos hechas simulaciones, no creemos que vaya a darse.

2 Seguimos confiados en cumplir con la reducción de emisiones de la UE. Tenemos toda nuestra gama hibrida enchufable y nuestros modelos siguen siendo una alternativa excelente para los clientes. En muchos mercados europeos, incluido España, ya suponen más del 20% de nuestras ventas, y confiamos en que seguirá al alza esa tendencia. Pero es fundamental que existan planes de estímulo.

3 La clave es la inmediatez del lanzamiento de los planes de ayuda económica y de estímulo al sector, ya que cada día cuenta para recuperar la confianza y la economía; y desde Anfac, Faconauto y Ganvam estamos aunando esfuerzos para el apoyo del Gobierno en la salida de la crisis, y hemos propuesto diferentes medidas, desde ayudas fiscales, IVA reducido, incentivos adicionales del Moves similares al Renove. También creemos en la inmediatez y que no sean solo a corto plazo, ya que todas las previsiones dicen que hasta inicios de 2022 no alcanzaríamos una situación similar a la anterior.

4 La crisis afecta a toda la economía y por ello es importante la reacción del Gobierno. Desde Volvo observamos que nuestra red tiene una buena solidez financiera, pero no es infinita y el tiempo y las ayudas nos marcarán a todos el tamaño del riesgo. Desde el primer día estamos trabajando con nuestros concesionarios y su agrupación para poner en marcha un gran número de acciones y ayudas que ya les han fortalecido, y en la situación actual, aunque sufriendo, podemos mantener la actividad y ya estamos preparados para iniciar la reapertura, habiendo incorporado y aplicado los procesos que garantizan a los clientes y empleados su seguridad.

5 Volvo Car España lanzó hace más de dos años sistemas de venta *online* y también el programa de posventa Volvo Car Plan, donde a través de internet gestionamos las agendas de los talleres; por ello somos capaces de organizarlas a conveniencia de los clientes y no solo garantizar que no esperen, sino también evitar el exceso de personas. Además, el programa ofrece entrega y recogida para el cliente y un servicio de cortesía.

**Nissan considera que la medida «más fuerte» de incentivo a la compra de coches nuevos debería ser que se suprimiese el pago del IVA durante un año, tras lo cual la exención debería continuar exclusivamente para los vehículos eléctricos**

## EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

| | PIB 2020 | PIB 2021 | Tasa de desempleo 2020 | Tasa de desempleo 2021 |
|---|---|---|---|---|
| | -9,20% | 6,80% | 19% | 17,20% |
| FMI | -8% | 4,30% | 20,80% | 17,50% |
| BANCO DE ESPAÑA* | Entre el -6,8% y el -12,4% | Entre el 5,5% y el 8,5% | Entre el 18,3% y el 21,7% | Entre el 17,5% y el 19,9% |
| funcas | -7% | 5,40% | 18,80% | 17,10% |
| BBVA | -8% | 5,70% | 20,50% | 17,30% |

* Las previsiones dependen de tres escenarios, según las semanas de confinamiento.

## EVOLUCIÓN DEL MERCADO EUROPEO EN 2020

| | |
|---|---|
| CLEPA * | -25,00% |
| IHS Markit | -24,60% |
| LMC ** | -18,30% |

*Caída en los ingresos del sector de componentes
**Excluyendo Europa del Este

## EVOLUCIÓN DEL MERCADO ESPAÑOL DEL AUTOMÓVIL EN 2020

### FABRICANTES

| | VN | | VN |
|---|---|---|---|
| | -34% | | Por encima de -40% |
| | Entre -35% y -45% | PSA GROUPE ** | Entre -40% y -45% |
| KIA * | -46% | ** | Entre -40% y -45% |
| | -43% | ** | Entre -40% y -45% |
| | -44% | | -30% |

*En línea con Anfac, aunque prevén una caída más suave. **En línea con Anfac

### ASOCIACIONES

| | VN | VO |
|---|---|---|
| ANFAC Y FACONAUTO | Entre -40% y -45% | |
| FACONAUTO | | -25% |
| GANVAM | -45% | -30% |

### CONSULTORÍAS

| | VN | VO |
|---|---|---|
| MSI | -37,60% | -22% |

| | AUTOMÓVILES | COMERCIALES | INDUSTRIALES |
|---|---|---|---|
| URBAN SCIENCE | -38,50% | -38,80% | -43% |

Fuente: Instituciones, asociaciones, consultoras y marcas del sector.

Las asociaciones de fabricantes de los países prevén descensos en las ventas que van desde un 5%, en el caso de Irlanda, al 50%, como ocurre con Portugal

# La mayor parte de los mercados europeos, activos el 11 de mayo

*Marcos H. de la Morena / Isabel Reviejo / Madrid*

Desde que la crisis de la Covid-19 comenzase a afectar seriamente a una gran cantidad de países a principios y mediados de marzo, los estados de la Unión Europea (dentro de la cual, por el momento, sigue contándose a Reino Unido) fueron proclamando casi por completo cierres de establecimientos y confinamiento de la población en sus hogares. Ahora, casi dos meses después, comienzan progresivamente a implantarse medidas que conllevarán a la vuelta a la normalidad, lo cual también significa que todos los sectores productivos y comerciales, el automotriz incluido, deberán reactivarse lo antes posible para tratar de recuperar lo perdido durante la inactividad. Sin embargo, para que el reinicio en dicha industria sea efectivo, muchos de los grandes fabricantes dentro del Viejo Continente ya han solicitado planes específicos a sus respectivos gobiernos, según han podido confirmar las asociaciones de constructores comunitarias a *La Tribuna de Automoción*.

En este marco, destacan por la amplitud y elaboración de sus planes Austria, Francia, Suecia y España. En primer lugar, los austríacos (cuyas ventas cayeron un 66,7% durante el tercer mes del año) han pedido a su canciller, Sebastian Kurz, un paquete de incentivos para la promoción de vehículos eléctricos y la mejora de la infraestructura de carga, así como para la tecnología de los vehículos autónomos y combustibles alternativos, además de un programa de renovación del parque, que podría incluir bonos para la compra de VN. Los galos (-72,2% en marzo) solicitan a Macron que se potencien las ayudas para la adquisición de todo tipo de vehículos durante un tiempo limitado para incentivar el mercado, junto con la aplicación de una doble estrategia en cuanto al contexto de la electrificación: bonificar las flotas empresariales que inviertan en eléctricos, y acelerar el despliegue de cargadores por todo el país.

Los suecos (-8,6%), por su parte, han presentado un programa de siete puntos concretos que les ayudarán «a poner en marcha el sector a través de la transformación verde»: introducir una «prima de desguace» para premiar el achatarramiento; respaldar la compra pública de VN; disminuir durante unos meses el impuesto de circulación (con un sistema de bonus-malus) para vehículos comerciales ligeros nuevos; apoyar el uso de coches «beneficiosos contra el cambio climático»; aumentar el soporte gubernamental a los espacios de carga; estimular el uso de biocombustibles y el hidrógeno; y mejorar la eficiencia del transporte reforzando puentes y rotondas.

Del mismo modo, en España (-69,3%), Anfac, Faconauto, Sernauto y Ganvam ya enviaron al Gobierno su «plan de choque», el cual consta de nueve páginas e incluye la creación de un programa de ayudas dotado de 400 millones de euros que se aplique en la compra de cualquier vehículo; además del aplazamiento del pago de tasas y cotizaciones, la creación de líneas ICO específicas para la automoción y la petición de que los ERTE de fuerza mayor puedan alargarse tras el estado de alarma hasta que la empresa pueda reactivarse de forma razonable.

Toda esta serie de bonificaciones e incentivos pretenden, además de buscar un correcto reinicio del trabajo en los respectivos países, paliar en la medida de lo posible las pérdidas que se avecinan en el final del año. Portugal, España, Italia, Reino unido y Finlandia son

## Previsiones y medidas solicitadas por las asociaciones de fabricantes

| | Ventas 2019 | Caída prevista en 2020 | Peticiones al gobierno | Actividad de los concesionarios |
|---|---|---|---|---|
| ALEMANIA | 3.607.258 | Sin previsiones | Mejora en los planes de achatarramiento para favorecer la compra de vehículos de bajas emisiones, que permita un aumento de las ventas tras la crisis | Reapertura desde el 20 de abril, dependiendo de los estados |
| AUSTRIA | 329.363 | Entre -20% y -30% | Programa de renovación del parque, promoción de los VE y aceleración en la inversión de infraestructura de carga, más recursos para la tecnología de los vehículos autónomos y combustibles alternativos | Los establecimientos de menos de 400 metros cuadrados pueden abrir desde el 14 de abril, y los más grandes, desde el 1 de mayo, cumpliendo las normas de seguridad (uso de mascarillas, distancia de seguridad, etc). |
| BÉLGICA | 550.003 | -20% | Medidas centradas en la reapertura de los concesionarios y la distribución de los vehículos. | Cerrados, sin fecha de reapertura agendada. |
| DINAMARCA | 225.594 | Sin previsiones | Revisar los impuestos en la matriculación de vehículos. | Abiertos, pero con restricciones de seguridad (distancia entre personas, uso de gel desinfectante, máximo de aforo). |
| ESLOVAQUIA | 101.568 | Caída del 31,5% en el caso de M1 y del 50% en el caso de otras categorías | Actualmente se encuentran debatiendo sobre actividades coordinadas a nivel europeo en este campo | Abrieron el 22 de abril. |
| ESPAÑA | 1.258.260 | Entre -40% y -45% | Anfac, Faconauto, Sernauto y Ganvam remitieron al Gobierno un 'plan de choque' en el que solicitaban, entre otras cosas, un programa de ayudas a la compra de 400 millones y nuevas líneas ICO. | Los concesionarios de menos de 400 m2 pueden abrir el 4 de mayo con cita previa y el 11 todos en Fase 1 con un 30% de aforo. |
| FINLANDIA | 114.199 | -25% | Ayudas por el achatarramiento de vehículos, postergar el pago de impuestos en la adquisición de coches, reducción de las tasas de circulación. | Abiertos; muchos de ellos, valorando ajustes en la plantilla. |
| FRANCIA | 2.214.279 | -20% | Incentivos a la compra de todo tipo de vehículos por un tiempo limitado, así como una doble estrategia en el mercado de la electrificación, con niveles más altos de bonificación a las flotas empresariales que compren VE y una aceleración del despliegue de puntos de carga | Prevista la apertura a partir del 11 de mayo |
| HUNGRÍA | 157.900 | Sin previsiones | Promoción del mercado del automóvil | Cerrados, sin fecha de reapertura |
| IRLANDA | 117.100 | -5% | Planes gubernamentales para proteger el empleo, incentivos a la compra de turismos y comerciales, reducción del impuesto de circulación para 2020 y 2021, y planes de 12 a 18 meses para el pago del IVA | Abrirán a partir del 5 de mayo con una actividad leve, para ir incorporándose paulatinamente a un ritmo normal. |
| ITALIA | 1.916.320 | Al menos un -30% | Reforzar los incentivos para los vehículos menos contaminantes, ampliando el abanico de los coches que pueden beneficiarse de estas ayudas. | Reabren el 4 de mayo. Los clientes solo podrán acudir a los concesionarios de su región |
| PORTUGAL | 223.799 | Entre -30% y -50% | Incentivos por el achatarramiento de coches y reforzar las ayudas para VE. | Cerrados, con fecha de apertura programada para el 4 de mayo. |
| REINO UNIDO | 2.311.140 | -25% | Garantizar la liquidez de las empresas, proporcionando facilidades para los préstamos. | Cerrados, sin fecha de reapertura. |
| REPÚBLICA CHECA | 249.915 | Sin previsiones | Solicitan medidas que, una vez pasada la crisis, ayuden a aumentar la venta de vehículos nuevos para reactivar el sector. | Reabrieron el 20 de abril en todo el país. |
| SUECIA | 356.036 | -18% en coches y 19% en camiones | Plan de siete puntos, que incluye incentivos al achatarramiento, respaldar la compra pública de flotas o disminuir el impuesto de circulación anual | Los distribuidores no han llegado a cerrar, aunque sí han disminuido su actividad. |

Fuente: Asociaciones de fabricantes y concesionarios. Elaboración propia.

Austria, Francia, Suecia y España son los países que más han elaborado los planes de recuperación del sector que han presentado a sus respectivos gobiernos. En su mayoría, solicitan incentivos a la compra de cualquier tipo de vehículo, eliminación o descuento en tasas e impuestos, y apoyo a la construcción de infraestructura de carga para VE

quienes más pesimistas se han mostrado respecto al futuro cercano, pues mientras que el primero vaticina una caída del mercado de entre un 30 y un 50%, en 2020, Anfac prevé cerrar el ejercicio con descensos de entre el 40 y el 45%. Tras ellos, los transalpinos visualizan un desplome del 30%, e ingleses y finlandeses avistan números rojos de en torno al 25%.

### Las redes comienzan a reactivarse

Unido a todo esto, sin embargo, debe ir la reapertura gradual de los concesionarios, como factor fundamental para devolver a la normalidad a un sector que ahora se encuentra en dique seco. Así, en algunos países, las redes ya han comenzado a operar de nuevo de forma progresiva, como es el caso de Dinamarca (que obliga a mantener la distancia de seguridad y al uso de gel desinfectante), Austria (donde los establecimientos de menos de 400 m² llevan abiertos desde el 14 de abril y los más grandes desde el 1 de mayo), Alemania (dependiendo del cada región, pueden ofrecer servicio desde el 20 de abril), Finlandia y Eslovaquia (desde el 22 de abril).

Seguidamente, otros ya tienen programada la vuelta al trabajo, como en Portugal (para el 4 de mayo), Italia (también el 4 de mayo, aunque solo se podrá acudir a centros dentro de la misma región), Irlanda (5 de mayo) y Francia (11 de mayo) —en España, Faconauto recomienda que se habra el 11, coincidiendo con la Fase 1 del Gobierno—.

### Buscando la ayuda de Bruselas

Aparte de las diferentes medidas que las asociaciones están planteando a los estados para avivar la demanda a nivel nacional, otra cuestión abierta es qué acciones emprenderá la Unión Europea para respaldar al motor. En una entrevista publicada en *La Vanguardia*, el comisario de Mercado Interior, Thierry Breton, aseveró que el sector del automóvil y de la movilidad podría beneficiarse de aproximadamente el 10% de los recursos que se pongan en marcha dentro del plan de recuperación en el que está trabajando Bruselas. Aunque todavía no está definida la forma en la que se activarán estos recursos, el político apuntó que gran parte de ellos tendrían que ser a fondo perdido, para asegurar que «el paisaje industrial se mantenga».

Mientras tanto, Frans Timmermans, vicepresidente de la Comisión encargado del Pacto Verde Europeo, también ha comentado que está recibiendo peticiones por parte de los fabricantes para fomentar la demanda de vehículos. Y para ello, impulsar los planes de achatarramiento podría ser una solución: «Nos piden que ayudemos a los hogares a pagar un coche nuevo. ¿Por qué no hacemos esto con esquemas para reemplazar un automóvil viejo y sucio por uno más limpio, incluso de cero emisiones? Sería bueno para la industria, para el empleo y para el medio ambiente», defendió.

> La Comisión ha abierto la puerta a impulsar planes de achatarramiento para favorecer la compra de coches

Trabajador de la planta de Volkswagen en Zwickau, donde ya se ha reactivado la producción del ID.3.

Otra de las incógnitas de estos días es cómo afectará la crisis a la transición del vehículo eléctrico en la región; un aspecto que las marcas querían reforzar especialmente este año, por la entrada en vigor de la norma europea que les obliga a que los coches que vendan no superen de media los 95 gramos de $CO_2$/km. En este sentido, Artur Martins, vicepresidente global de Kia Motors, afirmó en un *webinar* sobre el impacto de la Covid-19 en el sector que, aunque la pandemia no cambie los planes de producción de VE de los fabricantes, esta sí desencadenará una «ralentización masiva en la compra» de estos coches.

«Para introducir los eléctricos, en Europa estamos dependiendo mucho de los gobiernos, y con la situación que se avecina, va a haber menos ayudas, porque habrá que encargarse de otros asuntos», valoró el ejecutivo de la coreana.

### Las fábricas siguen su activación

Mientras las líneas de apoyo al sector se definen, las factorías del continente continúan abriendo sus puertas de manera progresiva. Según los últimos datos de ACEA, en la región ya se han dejado de producir 2.195.430 vehículos debido a los parones, con Alemania (602.973 unidades perdidas) y España (410.796) como los países más perjudicados por los 29 y 31 días en los que la producción se ha detenido, respectivamente.

En Italia, la nación europea en la que antes comenzaron los cierres de las plantas, ya han empezado a verse los primeros signos de actividad, como acciones excepcionales antes del inicio, el día 4 de mayo, del plan de desescalada del Ejecutivo. Así, el día 27, FCA retomó el montaje de furgonetas en Atessa, e inició los trabajos previos para la puesta en marcha de la planta de Melfi.

También desde esa fecha, Volkswagen reanudó sus tareas en Wolfsburgo (Alemania), en primer lugar, con la fabricación del Golf, y unos días más tarde, con el Tiguan, el Touran y el Seat Tarraco. A su vez, en Zwickau ya se está trabajando en el ID.3.

Asimismo, en República Checa, Skoda ha vuelto a la normalidad en sus tres instalaciones, y en Eslovenia, el Grupo Renault ha dado luz verde a la producción del Clio y el Twingo; inicialmente, con un solo turno, para alcanzar el ritmo habitual el 11 de mayo.

> Según los últimos datos de ACEA, en Europa se han dejado de fabricar 2.195.430 vehículos debido a los parones

Ford, por su lado, tiene programado reiniciar la actividad de sus factorías europeas el 4 de mayo, mientras que Jaguar Land Rover se ha puesto un horizonte más lejano, el día 18, para abrir las puertas de sus plantas de Reino Unido, Eslovaquia y Austria.

### Un calendario incierto para EEUU

Por otra parte, en Estados Unidos, donde las fábricas comenzaron a frenar su producción una semana más tarde que en el Viejo Continente, los tres grupos con más peso en el mercado —GM, FCA y Ford— están barajando el 18 de mayo como la posible fecha de reapertura de sus plantas, según la información de *The Wall Street Journal*. Los conocidos como *The Big Three* empezaron el 18 de marzo (desde el 20, en el caso de Ford), con los cierres, que iban a prolongarse, inicialmente, hasta finales de ese mes.

Varias de las empresas ya han programado cuándo volverán a sus operaciones en el país, como BMW (el 4 de mayo) y Toyota (el 11), aunque los cambios son constantes. Por ejemplo, Volkswagen tenía contemplada la reapertura de su planta de Chattanooga el 3, pero la ha pospuesto de forma indefinida.

Dentro de las corporaciones del sector, una de las que más presión ha ejercido para que se diera cuanto antes una reactivación de las factorías ha sido Tesla; su CEO, Elon Musk, ha llegado a cargar en su cuenta de Twitter contra las medidas de confinamiento, que ha calificado como «fascistas», pidiendo «que los ciudadanos estadounidenses vuelvan a ser libres».

## El Texas, el barril de petróleo de referencia en EEUU, cotiza en negativo por primera vez en la historia

***Pablo M. Ballesteros / Madrid***

El West Texas Intermediate (WTI) cotizó en negativo por primera vez en la historia —la serie histórica empezó en 1983 — el 20 de abril, cuando cerró con un valor de -37,63 dólares, según los datos de *Bloomberg*. De esta forma, el petróleo de referencia en EEUU, respondía a la caída del consumo que se ha producido por el confinamiento mundial, que ha llevado a todos los medios de transporte a minimizar sus desplazamientos.

Este dato se da porque el crudo es un mercado perfecto, en el sentido en el que lo entendía el economista del siglo XVIII Adam Smith: si hay demanda el precio sube y si no la hay baja. Y a día de hoy no solo no hay consumo, sino que además se teme que la capacidad de almacenamiento se desborde. Es decir, ha pasado de ser oro negro a chapapote.

Mientras tanto, el barril de Brent, el que influye en Europa, marcó el 20 de abril un valor de 19,33 dólares. La diferencia entre la cotización de esta materia prima, a uno y otro lado del Atlántico, la justifica el diario *Cinco Días*, en que mientras que en América se negociaban los derechos de compra para los barriles de mayo —cuando la demanda va a seguir bajo mínimos por culpa del coronavirus— en nuestro continente se estaban transaccionando los de junio, un mes en el que podría haber cierta mejoría. Esto se debe a que realmente, las cotizaciones no marcan el intercambio de dólares por petróleo en el momento actual, si no que lo hacen sobre las extracciones futuras.

El histórico 20 de abril se podría repetir en el futuro, si las reservas eclosionan, algo que no es descartable, puesto que los expertos advierten de que los 9,7 millones de barriles de petróleo diarios que ha pactado reducir la OPEP (la Organización de Productores y Exportadores de Petróleo) y sus aliados, entre los que destaca Rusia, no son suficientes para reequilibrar oferta y demanda y evitar que haya petroleros cargados varados en los oceános porque no tienen compradores. No obstante, el Texas alcanzó los 10,01 dólares positivos al día siguiente y a cierre de edición, el 2 de mayo, marcaba los 19,78, frente al Brent que parece haberse estabilizado en la horquilla de los 25-30 dólares y se situaba en los 26,44.

## RESULTADOS

✓ **Daimler** La caída de las ventas en un 17% (hasta las 644.316 unidades) en el primer trimestre ha contribuido a una disminución en sus ingresos del 6% (37.223 millones de euros).

Donde se ha visto un tropiezo mayor ha sido en el beneficio neto de la compañía, de 168 millones, un 92% menos que en el mismo periodo del ejercicio anterior; así como en el resultado operativo, con un -78%, al pasar de los 2.798 millones a los 617.

✓ **Ford** En la presentación de resultados del periodo enero-marzo, el director financiero de la marca estadounidense, Tim Stone, afirmó que el segundo trimestre dejará números rojos en el Ebit, por más de 5.000 millones de dólares.

En la primera parte del ejercicio, ha registrado pérdidas por 632 millones en ese mismo apartado, en el que las repercusiones del coronavirus se pueden cifrar en, al menos, 2.000 millones. En el neto, la cifra ha sido de -1.993 millones.

✓ **Hyundai** El número de vehículos comercializados por la coreana en los tres primeros meses del año ha sido 903.371, 118.020 menos que lo obtenido en el curso anterior.

Mientras que las ganancias netas retrocedieron un 42,1%, hasta los 419,4 millones de euros, el resultado operativo ha mejorado en un 5% (626 millones de euros), dado a una inyección de 76 millones de euros que recibió para la formación de la *joint venture* con Aptiv para desarrollar sistemas de conducción autónoma.

✓ **Nissan** Los trastornos causados por la Covid-19 han hecho que el fabricante japonés haya pospuesto la presentación de sus resultados anuales —su ejercicio fiscal finaliza el 31 de marzo—, hasta el 28 de mayo. No obstante, ya ha adelantado que el resultado operativo diferirá en un 30% con la previsión acuñada a principios de este año.

Así, la firma espera que su beneficio neto encoja hasta quedarse entre los -734 y -821 millones de euros, mientras que el operativo se establecería entre los -302 y los 389 millones.

✓ **Volvo** Para la empresa sueca, el primer trimestre se ha traducido en un recorte del Ebit de prácticamente la mitad, respecto al mismo periodo del pasado año, dado que se ha movido desde los 1.320 millones de euros hasta los 688 millones. En este apartado, la volatilidad de las divisas ha tenido un impacto de 24 millones.

Los ingresos por ventas, por su parte, se han quedado en los 8.527 millones de euros.

✓ **Tesla** Con un aumento de las entregas de un 40% entre enero y marzo, la compañía de Elon Musk ha llegado a una cifra de negocio (4.893 millones de dólares) un 39,44% superior a la de los mismos meses de 2019.

Es la primera ocasión en la que el fabricante estadounidense consigue en su beneficio neto del primer trimestre números negros: 16 millones de dólares que se comparan con la pérdida de 702 millones del ejercicio anterior. La cifra, no obstante, es inferior a la conseguida en el tramo final del pasado año, de 105 millones.

Seat registra pérdidas por 48 millones en su resultado operativo entre enero y marzo, y sus ingresos han caído un 16,5%

# El Grupo Volkswagen espera cerrar el año en positivo pese a la crisis de Covid-19

***Isabel Reviejo / Madrid***

En la línea con lo que había avanzado un par de semanas atrás, cuando hizo pública su previsión para el primer trimestre, el Grupo Volkswagen ha revelado que el coronavirus ha tenido un impacto «sustancial» en las cifras del periodo enero-marzo, en el que ha visto cómo su beneficio operativo descendía un 81,4%.

A la caída en este apartado, en el que ha pasado de los 4.849 millones de euros a los 904 millones, se le suman la registrada en el beneficio neto (un -83,1%, hasta los 517 millones) y en la cifra de negocio (un -8,3%, 55.054 millones).

«La pandemia global de Covid-19 ha golpeado considerablemente nuestro negocio. Hemos tomado numerosas medidas para recortar los gastos y asegurar la liquidez, por lo que seguimos posicionados, financieramente, de forma robusta», defendió el director financiero del grupo, Frank Witter, en la presentación de los resultados.

De acuerdo con los cálculos de la empresa, en el segundo trimestre obtendrán números rojos; sin embargo, esto no será un impedimento para que el año termine en positivo. Eso sí, con un beneficio «muy inferior al del año pasado», que fue de 19.300 millones antes de impuestos. A mediados de abril, Volkswagen retiró su pronóstico anual para 2020, aduciendo que las consecuencias de la pandemia en el sector —tanto en la producción como en los mercados— todavía eran inciertas.

A su vez, «se espera que las ventas del grupo —y por tanto, los ingresos— de este año estén significativamente por debajo de las del año anterior», cuando lograron sumar más de 10,97 millones de unidades (+1,3% respecto a 2018), convirtiéndose así en líderes a nivel mundial. Durante este ejercicio, «también surgirán desafíos, particularmente debido a la competitividad cada vez mayor en el sector y la volatilidad de los mercados de materias primas y en las divisas». A esto hay que sumar, ha asevera-

Archivo. El director de Finanzas del Grupo Volkswagen, Frank Witter.

> De acuerdo con los cálculos de la compañía alemana, el segundo trimestre terminará con números rojos, mientras que en el balance del año, el beneficio operativo y las ventas serán muy inferiores a las de 2019

do la alemana, «los requisitos más estrictos relacionados con las emisiones».

Por el momento, en lo que va de año, el grupo de Herbert Diess ha entregado 1,96 millones de coches, un número alejado de lo anotado en los mismos meses de 2019 (casi 2,55 millones). El descenso se ha dejado ver especialmente en Asia-Pacífico, por el -35,2% de China. También en Europa occidental, la región con mayor importancia para la empresa en términos de volumen (en ella se vendieron 748.281 turismos), que arrastra un -19,9%. Entre los principales mercados de esta zona, Francia ha sido la nación en la que los números del grupo han tenido más desgaste (-37%).

### Seat, en negativo

En dos de las marcas del consorcio, el impacto de la Covid-19 se ha traducido en pérdidas en el resultado operativo: Man, que se ha quedado en los -83 millones de euros en este apartado, y Seat, con -48 millones y un margen de -1,9%.

La marca española, que ha conseguido 2.558 millones en sus ingresos por ventas durante este trimestre (-16,5%), ha pasado de las 176.000 a las 140.000 unidades comercializadas (-20,6%). Entre ellas, el Arona, Ateca y Tarraco han sido los modelos más populares.

Por otra parte, la marca Volkswagen ha conseguido un beneficio operativo de 481 millones, 440 menos que en el ejercicio anterior (-47,77%), mientras que el de Audi ha descendido un 98,64% (15 millones) y el de Skoda, un 25,12% (307 millones). Para la primera, los vehículos comercializados han sido 765.000 (-16%); para la de los cuatro aros, 268.000 (-26,43%) y para la checa, 237.000 (-16%).

La compañía cerró el trimestre con una cifra de negocio de 15.179 millones, un 15,6% menos que en el ejercicio anterior

# PSA alcanzará el punto de equilibrio incluso vendiendo la mitad de vehículos que en 2019

***Juan Roig Valor / I.R. / Madrid***

El conglomerado francés PSA se siente capacitado para afrontar la crisis sanitaria, enfocándose en la relación entre fábricas y concesionarios para regular su stock y en su alta liquidez, que acaba de ampliarse con un crédito de 3.000 millones. Para alcanzar el *break-even* en la división automotriz —que representa un 78,6% de la cifra de negocio del primer trimestre—, necesitarán vender 1,74 millones de unidades en 2020, el 50% de las registradas el ejercicio anterior (3,48 millones).

Para ello, confían en el éxito de sus nuevos modelos del segmento B —Peugeot 208, 2008 y Opel Corsa—, que incluyen variantes cero emisiones y presentan «sinergias extremas con proveedores» para alcanzar la reducción de costes, según Philippe de Rovira, director financiero del grupo.

En la presentación de resultados, la empresa señaló que hasta marzo alcanzó una cifra de negocio de 15.179 millones de euros, un 15,6% menos. De estos, 11.934 correspondieron a la división Automoción (-15,7%) y 3.739 a Faurecia (-13,5%).

Archivo. El director financiero del Grupo PSA, Philippe de Rovira.

PSA está esperando a que se active su red comercial para reanudar el montaje de vehículos y evitar excesos de inventario, el cual, a finales del trimestre, ascendió a 715.000 unidades entre la compañía, concesionarios e importadores, 1.000 menos que hace un año. Para fin de ejercicio, prevén una caída del 25% para Europa, su mayor mercado.

### Renault busca el apoyo de Francia

En cuanto al Grupo Renault, la también compañía gala ha desvelado que sus ingresos han descendido, entre enero y marzo, un 19,2%, con lo que se han quedado en los 10.125 millones de euros. Concretamente, en el área del Automóvil, el retroceso ha sido del 21,3% (8.591 millones), en comparación con el mismo periodo del año pasado.

Entre las razones que explican estas caídas, están la disminución de la producción de vehículos y componentes para Nissan, Daimler y Opel; la devaluación del peso argentino y el real brasileño; y una disminución del 25,9% en las ventas a nivel global.

Para afrontar la crisis, la CEO interina de la marca del rombo, Clotilde Delbos, avanzó que estaban buscando obtener un préstamo de varios millones respaldado por el Estado francés. Posteriormente, la Comisión dio el visto bueno a este apoyo, cuya cuantía asciende a los 5.000 millones.

Los operadores negocian con los fabricantes para devolver flota, y con Adif y Aena para suprimir los pagos por las campas para mitigar las pérdidas

# Las caídas del turismo en España podrían dejar al sector del rent a car sin negocio en todo 2020

Zona de alquiler de Sixt en Gran Canaria (arriba) y el Aeropuerto de Barcelona-El Prat, vacío debido a la poca afluencia durante el estado de alarma (abajo).

***Marcos H. de la Morena / Madrid***

El impacto que la Covid-19 ha tenido durante los últimos meses en la industria de automoción ha sido importante, dejando a los fabricantes de coches, por ejemplo, previendo una caída de la producción de más de 700.000 coches a cierre de año; o a los concesionarios dejando de ingresar 2.500 millones en los dos meses de parada. Sin embargo, uno de los sectores que más podría perder hasta el final del ejercicio es el de los rent a car, pues, tal y como han informado fuentes del sector a *La Tribuna de Automoción*, es posible que la actividad para este curso sea nula.

«El negocio del RAC, a día de hoy, está muerto», han asegurado dichas fuentes, basándose en que el alquiler de vehículos se sustenta en gran parte gracias al turismo (que representa un 75% de todo su mercado) y los viajes de negocios, dos actividades que se quedarán lejos de su nivel habitual durante los próximos meses. La primera es la que peor cara presenta, pues, según Exceltur, la patronal de la cadena de valor turístico, podrían perder durante este curso hasta 124.000 millones de euros, lo que supone una caída del 82% respecto a lo registrado en 2019.

Para ayudar a aplacar la problemática turística, el Gobierno aprobaba el 13 de marzo una línea de financiación del ICO de 400 millones de euros, así como una bonificación hasta junio del 50% de las cuotas empresariales a la Seguridad Social; unas medidas que ya han aprovechado algunas entidades como Europcar, que ya ha cerrado dos líneas de crédito garantizadas al 70% por el Estado con un valor total de 67,25 millones.

Dentro de este contexto, uno de los grandes problemas a corto plazo está en que aún se mantienen vigentes los pagos a la Administración por tener flotas en estaciones y aeropuertos, lo cual afecta a la viabilidad de un sector en el que cerca de un 80% de las empresas se encuentra en ERTE, tal y como confirma Feneval.

Para paliar este desajuste, la patronal se haya en negociaciones tanto con Adif como con Aena para recalcular las tasas, ya que «los contratos no tienen nada que ver con el contexto actual». Pese a que aún no hay nada firmado, la federación ha certificado que las conversaciones «han sido satisfactorias por el momento». Asimismo, Aneval, la organización que aúna a las cinco grandes compañías del RAC, comenta que «es fundamental resolverlo, porque se trata de mucho dinero», destacando el hecho de que, tras las reuniones, habrán de ser los propios operadores quienes acuerden de forma individual las condiciones concretas a firmar.

Respecto a esto, Adif ha recalcado que suspendió desde el 8 de abril el cobro de las rentas a locales que se hubiesen visto obligados a cerrar en el interior de las estaciones. Sin embargo, esto no afecta a las campas de los rent a car, pues sus operaciones no han cesado en ningún momento (fueron considerados servicio esencial), trabajando en todo caso con una operativa mínima. Por su parte, Aena confirmaba que ha eximido del pago de la cuota mensual a los alquiladores, aunque mantiene, por ahora, la obligación de abonar la tasa correspondiente por las campas e instalaciones adicionales en el exterior de los edificios de los aeropuertos.

## Devolver flota para restar pérdidas

Una de las palancas que podrían accionarse dentro de esta situación, y que paliarían en cierto modo el descalabro de los resultados de los rent a car sería la posibilidad de que los fabricantes de coches permitiesen la devolución de cierta cantidad de flota adquirida y que puede que ni siquiera haya sido usada (algunos incluso han llegado a tener que vender parte de sus automóviles para hacer frente a pagos). Desde Aevab, patronal del RAC en Baleares —que admite que, de no poder trabajar durante el verano, su negocio caería un 95%—, aseguran que hay empresas en las islas que sí han logrado «devolver parte del pedido de automóviles que aún no había llegado», mientras que otras compañías han acordado negociar al respecto cuando finalice el estado de alarma. Hasta que la actividad comercial de los concesionarios arranque, los operadores no están pudiendo ejercer el *buyback* firmado (entre un 70 y un 75% de las compras de los alquiladores son en este formato), lo que está teniendo un efecto dañino en las compañías, que tienen unas flotas sobredimensionadas —actualmente con unas cuotas de ocupación de automóviles del 5-10%—.

## El renting evoluciona diferente

Dentro del otro sector del alquiler, el renting, el futuro no se presenta tan negro. Al no tener encima la losa del turismo, los operadores «solo» cayeron un 67% durante marzo, gracias a haber mantenido parte de la actividad, incrementando además las flotas de funerarias y personal sanitario. A diferencia de las compañías del rent a car, que, debido a la situación, tratan de tomar medidas conjuntas, las de este ámbito han transitado por caminos diferentes: mientras que CaixaBank Renting ha aplicado a sus clientes una carencia de las cuotas de abril, mayo y junio, ALD Automotive prefiere «estudiar cada caso concreto para ofrecer una solución personalizada», la cual podría incluir prórrogas de contrato con descuentos; mientras que Northgate no ha realizado variaciones, defendiendo que su renting flexible «ya facilita al cliente devolver el coche cuando lo necesite».

**124.000**

millones de euros dejará de facturar el turismo al cierre de 2020, según la patronal Exceltur. La asociación da por perdido el año completo para un negocio que caería, según sus previsiones, un 82%

**95%**

Es la caída que Aevab estima para finales de año en todo el sector del RAC en Baleares si no es posible trabajar al menos al 50% entre los meses de verano y de otoño, en concreto, entre julio y octubre o noviembre

**400**

millones de euros es la cuantía que el Gobierno pone a disposición de las empresas de actividades turísticas (inlcuido el alquiler de vehículos), gracias a una línea de financiación ICO con garantía del Estado

## JUAN LUIS BARAHONA
PRESIDENTE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL EMPRESARIAL DE ALQUILER DE VEHÍCULOS CON Y SIN CONDUCTOR (FENEVAL)

# LA VACUNA PARA EL RENT A CAR

Y... el día después, ¿qué? Esa pregunta que ahora nos hacemos todos...

Este desafío al que nos está retando la Covid-19 ya ha cambiado radicalmente muchos ámbitos de nuestra vida. El alquiler de vehículos, tal y como lo conocemos, nunca volverá a ser el mismo: cambios en los consumidores, distancia social, digitalización acelerada, y, en definitiva, una nueva movilidad...

Esta situación tan dramática ha llegado para exponer, lo que muchos ya nos atrevíamos a atisbar, por ejemplo, que el trabajo ya no es un lugar, y que, si no somos capaces de subirnos a la tecnología de lo remoto y transformarnos, no podremos sobrevivir en el «new normal».

Todo va a cambiar, pero lo que no cambia, es la propuesta de valor de Feneval, que fue, es y seguirá siendo ayudar al sector.

¿La solución? el trabajo en equipo. De esta situación se sale juntos, como un sector unido, trabajando como aliados en estos momentos difíciles. Es ahora cuando se demuestra la verdadera solidaridad del sector. Solo la suma de estos comportamientos nos llevará al éxito.

Quiero, por tanto, agradecer a nuestros aliados que forman parte del ecosistema del Rent a Car: nuestras asociaciones, proveedores, empresas de seguros, financieras, transporte, concesionarios, fabricantes, y administraciones. Es en este momento cuando vemos quien está apostando realmente por el sector.

Y, por supuesto, lanzar un mensaje de ánimo a todos los asociados que están en primera línea, como los alquiladores de vehículos industriales que siguen trabajando en el abastecimiento de la población. Pero, también, a aquellos RAC (la mayor parte pymes de menos de 10 trabajadores) que han visto reducida casi al 90% su facturación, que se están viendo obligados a vender flota, o que incluso, se han visto forzados a cerrar oficinas.

Todos ellos, están haciendo un esfuerzo sobrehumano para salir de esta situación, participando en todas las acciones que se están llevando a cabo desde Feneval: formación a través de *webinars* con expertos de distinta índole, conferencias *online*... y ofreciendo información de primera mano en diferentes encuestas.

Pero, además, están sabiendo aprovechar las herramientas digitales, haciéndolas sus mejores aliadas para facilitar los sistemas de teletrabajo, de flexibilidad laboral, y otras herramientas de comunicación en remoto y planificación de proyectos *online* como solución inmediata para reducir el impacto de este parón al mínimo posible.

Feneval sigue trabajando en medidas para el futuro del sector como la prórroga del ERTE por fuerza mayor después del estado de alarma, pues no recuperaremos la demanda ni a los turistas inmediatamente después de haber finalizado. También con la reclamación del IVA turístico reducido al 10%, actualmente al 21% (y del IGIC, canario, del 15% al 7%); con un exhaustivo cumplimiento de las medidas sanitarias generando así un servicio Covid-free; facilidad en la concesión de las líneas ICO y ayuda por parte de las administraciones autonómicas para que implanten una línea de avales complementarios al ICO hasta el 100% de los mismos tal y como y ha sucedido en la Comunidad de Madrid en Avalmadrid, apoyo especial a desempleados y personas afectadas por el ERTE del sector y formar parte del posible cheque vacaciones para promover el turismo nacional; en definitiva, formar parte del plan de recuperación del sector turístico, y del sector de automoción.

Feneval, que agrupa ya a más del 95% de los alquiladores de vehículos, quiere seguir siendo la fuente oficial de información del sector, una fuente fiable que, en un año difícil sin el turismo como aliado, buscará con todo el ecosistema del Rent a Car formas de reinventarnos, de adoptar nuevos modelos de negocio y de seguir ofreciendo el mejor servicio a nuestros clientes.

Trabajemos siempre en equipo como la vacuna que nos ayude a vencer al virus.

«Trabajamos en medidas para el futuro del sector del rent a car como la prórroga del ERTE por fuerza mayor después del estado de alarma, pues no recuperaremos la demanda ni a los turistas inmediatamente después de haber finalizado, en el IVA reducido y en que las empresas consigan liquidez»

## AGUSTÍN GARCÍA
PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE RENTING DE VEHÍCULOS (AER)

# EL VERDADERO CAMBIO

Hasta hace escasos meses, quien más y quien menos reflexionábamos sobre la gran transformación que estaba viviendo el sector de la automoción. Decíamos que no es una época de cambios, sino un cambio de época, apuntábamos a un gran giro en el rumbo en la movilidad, pero, entonces, no sospechábamos que el verdadero cambio nos llegaría desde China, en forma de virus, constituyendo un ejemplo de «cisne negro» de manual.

Las contundentes medidas de confinamiento y parón de actividad, que ha habido que adoptar, con mayor o menor intensidad, en el ámbito mundial, nos han sumergido en un océano de incertidumbres sobre cómo será la vida económica y social el «día después» y, sobre todo, cuándo llegará la normalidad que, supuestamente, ya nunca será la que conocíamos. Llevamos más de seis semanas de confinamiento y, aunque nos resulta muy difícil poder trazar una hoja de ruta objetivamente calendada para tener claras todas las etapas que tenemos por delante, desde el punto de vista del automóvil, se pueden definir tres fases: atención a la urgencia sanitaria, reactivación de la actividad y retorno de la confianza del consumidor y por, último, impulso de la demanda de vehículos.

Ahora mismo, nos encontramos en un momento en el que lo único sensato es unirse para frenar el avance del virus; dejar a un lado las individualidades y aunar todos los esfuerzos a la causa común. Es tiempo para la solidaridad y para actuar con responsabilidad. En este sentido, las compañías de renting han dado una respuesta contundente, desde el primer momento, primero instaurando el teletrabajo, en un porcentaje superior al 90%, para poder seguir dando servicio a sus clientes, especialmente a aquellos con vehículos destinados a actividades esenciales (emergencias, sanidad, logística...) Pero, además, cada compañía, en la medida de sus posibilidades, ha respondido a esta situación, con acciones solidarias con la sociedad y empáticas con sus clientes y proveedores.

Cuando esta primera fase termine y las autoridades sanitarias entiendan que la actividad se puede retomar paulatinamente, será el momento de descubrir cómo influirá el cambio de costumbres de la sociedad en las nuevas tendencias de movilidad, algunas de los cuales son fáciles de predecir. Así, durante esta crisis, ciertos hábitos de consumo que ya estaban muy generalizados se han reforzado, como es la compra *online*, que ha generado que muchas empresas de reparto y logísticas hayan tenido que reforzar sus flotas. Las furgonetas de reparto están siendo más demandadas que nunca y cabe esperar que continuará siendo así en el futuro.

Por otro lado, un vector que contribuirá a impulsar el deseo por el vehículo privado será que la gente, sobre todo al principio, no se sentirá cien por cien segura utilizando el transporte público y los vehículos compartidos. En el otro lado, esta crisis está siendo una prueba de fuego para el teletrabajo y todo hace presagiar que cada vez más empresas y trabajadores se acogerán a esta fórmula que reduce notablemente las necesidades habituales de movilidad.

Otro cambio que también puede incidir en la demanda de vehículos de renting es que en esta situación muchas empresas están siendo más conscientes de la necesidad de mantener liquidez para hacer frente a este tipo de imprevistos que pueden presentarse en un futuro, por lo que tenderán a externalizar los servicios. El renting jugará una baza importante en la hora de garantizar una movilidad sin asumir riesgos y sin hacer grandes desembolsos. En este sentido, la flexibilidad en el renting continuará ganando relevancia.

En esta segunda fase, paralelamente a la recuperación de la actividad, que previsiblemente se hará por sectores, será necesario que los consumidores recobren su confianza en el consumo y se despejen todas las sombras que acechan la empleabilidad.

Una vez que vuelva la normalidad y la confianza, podremos hablar de reactivar la demanda, a través de planes de ayuda con incentivos directos que, en un principio, creemos que tendrían que estar destinados a todo tipo de propulsiones. La ministra para la Transición Ecológica, Teresa Ribera, habla de una recuperación que ha de ser «verde y solidaria», lo que denota que no debemos renunciar a una movilidad alternativa, pero, por otro lado, será necesario incorporar grandes dosis de flexibilidad. Esta crisis nos ha dejado la lección de que nada permanece, la dirección del viento es cambiante y tenemos que ser capaces de dar un giro de timón para adaptarnos y navegar con el viento a favor. Será necesario que haya diálogo y adaptación, ahora, más que nunca todos estamos condenados a entendernos, porque como decía Viktor Frankl, autor de El hombre en busca de sentido, «cuando no somos capaces de cambiar la situación, nos enfrentamos al reto de cambiar nosotros mismos».

«La gente no se sentirá segura utilizando el transporte público y los vehículos compartidos. Otro cambio que puede incidir en la demanda del renting es que muchas empresas están siendo más conscientes de la necesidad de mantener liquidez para hacer frente a este tipo de imprevistos que pueden presentarse»

Las bases se publicarán en un mes y las CCAA tendrán 60 días más para aplicarlas. Anfac, Sernauto, Ganvam y Faconauto se quejan de una falta de comunicación

# El nuevo Moves concederá entre 4.000 y 5.500 euros, en función de si se achatarra un vehículo

***Pablo M. Ballesteros / Madrid***

«Nos hemos centrado en lo urgente, pero lo importante seguirá cuando pase el virus. Continúa más vigente que nunca el Green New Deal». De esta forma, el director general del Instituto para el Desarrollo y el Ahorro de la Energía (IDAE), Joan Groizard, despejaba las dudas sobre si el coronavirus va a tener una incidencia destacada en los planes contra el cambio climático.

De hecho, Groizard, en un foro organizado por la asociación que aglutina la cadena de valor del vehículo eléctrico (Aedive), señalaba que el bajo precio del petróleo no debe ser una «tentación para retrasar la salida de la dependencia del petróleo. Al revés, debe recordar que es una materia prima volátil y que puede destrozar nuestra economía. Ni es nuestro ni es estable», insistía el político mallorquín.

La forma de alejar el uso de los combustibles fósiles en el transporte por carretera es con una mayor penetración de las energía alternativas y para que esto ocurra en España, el Gobierno, tal y como adelantó la edición de *La Tribuna de Automoción* el 24 de abril, está trabajando para aprobar la edición de 2020 del Plan Moves entre finales de mayo y el inicio de junio. Aunque después las comunidades autónomas tendrán otros dos meses para aprobar sus especificaciones antes de que entre en vigor definitivamente.

Una de las novedades que presenta el programa —que incentiva la compra de vehículos, la instalación de puntos de carga, la implantación de servicios de bicisharing y los sistema de desplazamiento en las empresas— es un incremento de 45 millones de euros a 65 millones (+44,4%). De estos fondos, 50 millones proceden de la partida para el incentivo de la movilidad alternativa de los Presupuestos Generales del Estado de 2019 (en el ejercicio anterior se empleó la de 2018, año en que no hubo planes) y los otros 15 millones, de un excedente del Movalt Vehículos y Movalt Infraestructuras, como se llamó esta iniciativa en 2017.

Sin embargo, el cambio más esperado por el sector es que ya no será obligatorio achatarrar un coche de más de 10 años o una furgoneta de más de siete, para beneficiarse de la ayuda en la compra de un automóvil, pero si supondrá un incentivo mayor para los que lo hagan. Así, para aquellos que lo den de baja la subvención alcanzará los 5.500 euros y para los que no, será de 4.000, según adelantó la secretaria de Estado de Energía, Sara Aagesen, en la misma jornada *online* de Aedive, que celebraba su décimo aniversario, y que clausuró Joan Groizard.

## Principales novedades del Plan Moves 2020

### La línea para vehículos, hasta un 70%

Otra de las deficiencias que ha querido pulir el Gobierno es la rigidez que existía en 2019, cuando cada comunidad tenía muy marcado el porcentaje del presupuesto total que podría incluir para cada una de las cuatro líneas y que se va a flexibilizar, según señaló Aagesen, quien también avanzó que las ayudas para la compra de vehículos podría alcanzar hasta el 70% del total, cuando el año previo suponían una horquilla de entre un 20% y un 50%.

En el capítulo de relajar el corsé, el Plan Moves va a permitir que, una vez que concluya el plazo para presentar solicitudes, las comunidades tengan dos meses más para reasignar fondos, de forma que si alguna línea se ha agotado y se han producido excedentes en otras, se puedan reubicar. En ese punto, hay otra mejora importante porque el programa no caducará el 31 de diciembre, si no que durará un año entero, para evitar que haya un vacío entre los ejercicios.

Asimismo, entre las mejoras que se van a incluir se encuentra el incremento del precio máximo que podían tener los automóviles subvencionados, que en 2020 podrá ser de 45.000 euros, cuando el año anterior era de 40.000 (45.000 en caso de ser una familia numerosa). Tanto Aagesen, como Groizard defendieron que de esta forma se podrán comprar modelos con mayores autonomías, para sustituir los actuales de combustión interna, sin gastar fondos para los de alta gama, porque ese no es el objetivo.

### Ciclomotores eléctricos y demos, sí

A pesar de que los primeros planes Movele incluían los ciclomotores eléctricos, después desaparecieron porque desde el Ejecutivo entendieron que este tipo de vehículo se fabricaba principalmente en China. Sin embargo, según el director general del IDAE, en este ejercicio se van a incluir, con la intención de incentivar todo tipo de movilidad sostenible. De la misma forma, se van a poder beneficiar los vehículos demos de los concesionarios.

Otro cambio que llegará en la próxima edición es que se va a crear una línea para las adquisiciones destinadas al renting, de la misma forma que existe con las personas físicas, las empresas o las administraciones públicas.

Una facilidad que va a dar la Administración en 2020 a los interesados es que se podrá anticipar la subvención, un punto muy favorable para el despliegue de los puntos de carga, donde la inversión es alta.

Por último, Groizard ha señalado que las autonomías se podrán reservar un 2,5% para la gestión del plan, lo que permitirá contratar a más personal para agilizar los trámites o desarrollar mejores aplicaciones informáticas.

### Las cuatro grandes asociaciones, molestas

A pesar de que los cambios son positivos, Anfac, Sernauto, Faconauto y Ganvam enviaron una nota de prensa criticando que se «anuncie de manera unilateral, sin comunicarlo previamente al sector de la automoción».

## Roura pide a la nº2 de Colau que rectifique o dimita por decir que hay que evitar que se reactive la industria

***T.A. / Madrid***

La polémica vuelve a estar servida entre el sector y el Ayuntamiento de Barcelona. La segunda teniente alcalde responsable de Ecología, Urbanismo, Infraestructuras y Movilidad, Janet Sanz, ha señalado que «es ahora o nunca», cuando «hay que evitar que se reactive [la industria del motor], por lo que necesitamos un plan estatal para que los trabajadores se puedan trasladar a sectores más limpios», unas declaraciones en las que propugnaba una reconversión a raíz del parón sufrido. Sus palabras han provocado una encendida respuesta de las patronales, liderada por el presidente de Fecavem, Jaume Roura. «Aprovechar una crisis sanitaria y económica sin precedentes para cargarse uno de los motores de Cataluña es una irresponsabilidad. Pedimos una rectificación pública o exigimos la dimisión», ha destacado.

El Instituto afirma que garantiza un reparto más equilibrado y que «no era sano que los planes se agotaran en 24 horas»

# La territorialización del plan de ayudas en 2019 fue positiva, según el IDAE

***P.M.B. / Madrid***

A pesar de las mejoras que se van a aplicar en el presente ejercicio, tras haber escuchado a Aedive, fabricantes, concesionarios y administraciones autonómicas, el director general del IDAE, Joan Groizard, ha defendido que «no fue tan terrible el nuevo modo de gestionar las ayudas» en 2019, en referencia al reparto territorial de los incentivos, en base a la población de cada región.

En primer lugar, se gastó el 77% de los fondos asignados a los vehículos y en ocho comunidades se alcanzó el 100%. En el caso de la línea para cargadores, se ha empleado el 97% y 12 autonomías han agotado el total del presupuesto. Además, el Movalt, que fue su programa predecesor, se empleó el 80% y el 29%, respectivamente, según sus datos.

Además, Groizard ha subrayado que este esquema, que tiene su base en las sentencias de los tribunales, supone un reparto más equilibrado en la geografía española y que «tampoco es sano que los planes se agoten en 24 horas», como ocurría en años anteriores.

### Reforzar el Moves Planes Singulares

Otro balance positivo fue el del Moves Planes Singulares, diseñado para fomentar la movilidad con vehículos eléctricos en enclaves patrimonio de la humanidad, en islas o en municipios con alto índice de contaminación y proyectos relativos a desarrollos experimentales. Este programa, que estaba dotado con 15 millones de euros, recibió 130 peticiones por valor de 65 millones de euros. De ellos, 44 eran para entornos urbanos y 86 para investigación e innovación.

Por ello, la secretaria de Estado de Energía, Sara Aagesen, ha avanzado, en la jornada de Aedive, que en 2020 van a tratar de reforzarla.

Archivo. El director general del IDAE, Joan Groizard, durante una intervención con empresas de renovables.

Estas dos iniciativas, Moves y Moves Planes Singulares, refuerzan la apuesta del Ejecutivo por el futuro del motor. Y más si cabe después de que el director del IDAE aclarara que el «Estado no puede llegar a todo y tiene que apostar por los sectores que tienen más posibilidades de sobrevivir a largo plazo», a la vez que recordó la capacidad de la automoción como industria tractora.

Sin embargo, la apuesta del Gobierno por el sector no parece ser suficiente, a tenor de las protestas de Anfac, Sernauto, Faconauto y Ganvam que piden más coordinación entre los ministerios.

## China recorta las subvenciones a los VE y excluye los modelos más caros

*I.R. / Madrid*

Aunque, en principio, las ayudas a los compradores de vehículos eléctricos iban a finalizar este año, el Gobierno chino ha decidido prorrogar dichos subsidios hasta el año 2022, para capear la difícil situación del mercado, que ya acumula dos caídas consecutivas anuales. Sin embargo, el criterio para otorgarlos no será el mismo que en los meses anteriores.

Según ha desvelado el Ministerio de Finanzas del gigante asiático, las ayudas se recortarán un 10% en este mismo año, un 20% en 2021 y un 30% en 2022.

Además, únicamente podrán optar a este recurso quienes compren coches fabricados localmente con un precio que no supere los 300.000 yuanes (unos 39.000 euros), lo que dejaría fuera vehículos de BMW, Daimler o Tesla, que monta su Model 3 en su gigafábrica de Shanghái.

Archivo. El presidente de China, Xi Jinping.

## VW llega a un acuerdo con 200.000 damnificados por el Dieselgate

*I.R. / Madrid*

El Grupo Volkswagen ha cerrado un acuerdo por el que se ha comprometido a indemnizar, con un importe que irá de los 1.350 a los 6.250 euros, dependiendo de cada caso, a 200.000 de los damnificados por el escándalo del diésel, que vio la luz en 2015. En total, la compañía destinará a este fin unos 620 millones.

Las personas con las que se ha llegado al pacto, que empezarán a recibir la cuantía acordada a partir del 5 de mayo, forman parte de la macrodemanda colectiva interpuesta por la federación alemana de organizaciones de consumidores (VZBV), en la que se acusaba al fabricante de haber empleado un *software* irregular para manipular los niveles de emisiones de algunos de sus coches diésel.

En los próximos días se procesarán otros 21.000 expedientes más, que han quedado pendientes. Asimismo, según ha avanzado la compañía, el plazo para aportar la documentación necesaria para aquellos que quieran participar en acuerdos extrajudiciales fue ampliado hasta el pasado 30 de abril.

«El alto número de acuerdos concluidos muestra que nuestros clientes percibieron que la oferta de comparación era justa», ha defendido Hiltrud Werner, miembro de la mesa de Integridad y Derecho de Volkswagen.

Los grupos habían avanzado que cada uno distribuiría 1.100 millones entre sus accionistas por el ejercicio fiscal 2019

# Los dividendos prometidos por la fusión FCA-PSA, en riesgo por el coronavirus

*Isabel Reviejo / Madrid*

Aunque el acuerdo entre PSA y FCA para su fusión, con el que se convertirían en el cuarto fabricante mundial, fue cerrado el pasado diciembre, la crisis desencadenada por el coronavirus ha puesto en duda los términos alcanzados entonces, particularmente, en lo que respecta al dividendo que se repartiría entre los accionistas.

Cuando Carlos Tavares y Mike Manley formalizaron el pacto para su futura unión, remarcaron que cada una de las empresas tenía contemplado distribuir 1.100 millones de euros en dividendos ordinarios en 2020, en relación con el año fiscal 2019. Además, el conglomerado italoamericano avanzó que los accionistas recibirían una partida especial de 5.500 millones de euros, mientras que el francés aseguró que haría lo propio con su participación del 46% en Faurecia.

Sin embargo, el impacto de la Covid-19, tanto el que ya se ha dejado ver en la producción como el que podría sufrir el mercado de la automoción a lo largo de los próximos meses, ha puesto en duda este cálculo. El director financiero de PSA, Philippe de Rovira, ha afirmado, en una llamada con analistas, que esta cuestión «sigue siendo un tema abierto», según recoge Bloomberg.

Hasta la fecha, varias compañías del sector han anunciado la cancelación de los dividendos correspondientes al curso pasado, entre ellos, General Motors, Renault y, unas semanas antes, Ford. Asimismo, Michelin ha desvelado que lo reducirá prácticamente la mitad.

Imagen de la fábrica de FCA en Sevel (Italia).

> En una llamada con analistas, el director financiero de PSA, Philippe de Rovira, ha afirmado que esta cuestión «sigue siendo un tema abierto», en unos momentos en los que varias compañías ya han anunciado la cancelación del dividendo

Tanto PSA como FCA han decidido aplazar su reunión general con los accionistas, que estaban programadas, respectivamente, para el 14 de mayo y el 16 de abril. En su lugar, se llevarán a cabo, en el primer caso, el 25 de junio, y en el segundo, a finales de junio en una fecha aún no definida.

### Sin ayudas del Estado

Por el momento, y a diferencia de Renault —que está buscando cerrar un préstamo de varios millones respaldado por Francia—, la compañía presidida por Tavares ha señalado que no busca conseguir el respaldo del Estado galo. «Queremos que la empresa tenga la menor dependencia posible de lo público», aseveró De Rovira.

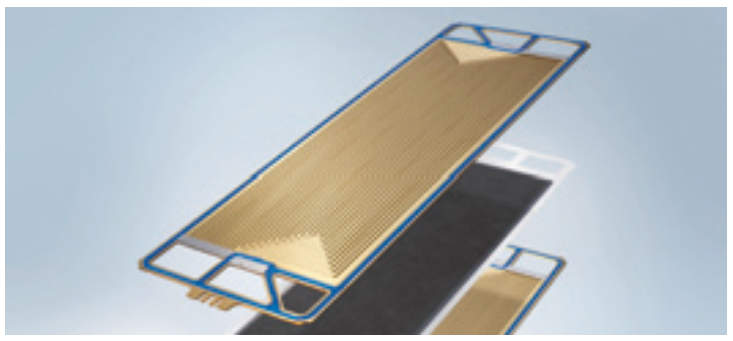
De esta forma, se evitaría crear interferencias en el proceso de fusión, el cual, de acuerdo con los directivos de ambas partes, sigue desarrollándose de la manera prevista a pesar de la pandemia. En el caso de Italia, las ayudas corporativas que el Gobierno está otorgando por la situación de alarma está condicionando el reparto de dividendos de estas; una opción que, hasta la fecha, FCA no se ha planteado.

Por la parte de la firma abanderada por Manley, esta ha desvelado que ha recurrido a una línea de crédito por 6.250 millones de euros, que había sido aprobada en junio de 2015. Hace unos días, cerró otra por 3.500 millones, para hacer uso de ella durante la crisis, si se hace necesario.

Recientemente, Tavares, quien ejercería como CEO dentro de la nueva corporación, aseguró en una carta interna que se estaba intentando acelerar el proceso de fusión, el cual, en principio, iba a tardar entre 12 y 15 meses en completarse, contando desde el pasado diciembre. Gracias a esta colaboración, los grupos aspiran a conseguir sinergias valoradas en unos 3.700 millones de euros.

El pacto definitivo se cerrará antes de que acabe este año

# Volvo y Daimler se unen para desarrollar pilas de combustible para camiones



Estructura de la pila de combustible de Daimler.

*I.R. / Madrid*

Una nueva empresa conjunta enfocada en los métodos de propulsión alternativos para vehículos se dibuja en el horizonte: en esta ocasión, son Daimler Truck y el Grupo Volvo los que han decidido unir fuerzas. Lo harán, según han avanzado ambas compañías en un comunicado, para trabajar en sistemas de pilas de combustible destinados a vehículos pesados, que podrían estar listos para incorporarse en la producción en serie durante la segunda mitad de la corriente década.

La entidad resultante de este acuerdo, que operará de manera independiente, contará con una participación dividida al 50% entre los dos fabricantes, y se encargará del «desarrollo, producción y comercialización» de esta tecnología. Aunque los camiones son los objetivos principales, las puertas están abiertas para la aplicación de este sistema en otros casos, ya estén vinculados o no a la industria del motor.

Por el momento, el pacto es no vinculante, y se espera que el texto definitivo se acabe de perfilar en el tercer trimestre del año y se firme antes de que finalice el ejercicio 2020. Posteriormente, los fabricantes tendrán que recibir el visto bueno de las autoridades de competencia, y tras ello, la *joint venture* operará en Alemania y en Canadá.

Con esta colaboración, se prevé «una reducción en los costes de desarrollo de ambas compañías, así como la aceleración en la incorporación de las pilas de combustible al transporte pesado». «En el contexto económico actual, la cooperación se ha vuelto aún más necesaria para cumplir con los objetivos del Pacto Verde (de la Unión Europea), dentro de un marco de tiempo factible», ha apuntado Daimler.

> La tecnología desarrollada por la nueva 'joint venture' empezará a incorporarse en la producción en serie de camiones en la segunda mitad de esta década

Por su parte, el presidente y CEO de Volvo, Martin Lundstedt, ha señalado que el hidrógeno es una «pieza importante», en la búsqueda de una movilidad más sostenible, y que este puede ejercer como un complemento a los vehículos eléctricos».

### Punto final para el GLC F-Cell

Daimler volcará todas sus actividades del área de pilas de combustible en la nueva corporación, lo que significa que pondrá fin al desarrollo de esta tecnología en los vehículos de pasajeros.

Esto implica que pondrá fin al GLC F-Cell, un SUV que suponía, hasta ahora, su único vehículo de pasajeros desarrollado en este ámbito.

«Este proyecto está cerca de terminar; en estos momentos, las últimas unidades están siendo producidas para ser entregadas a los clientes. Por el momento, no tenemos entre nuestros planes montar ningún coche más», aseguró el CEO de Daimler Trucks, Martin Daum, según recoge *Automotive News*.

Piezas y Partes

Suplemento de la industria de equipos y componentes para automoción

La Tribuna de Automoción

nº 249 • 1ª quincena mayo de 2020

La compañía, «en un mercado desafiante», experimentó una caída en su facturación de un 3,2%, hasta los 5.347 millones, una evolución mejor que la de la industria global de automoción (-5,6%)

# El beneficio neto de Antolin se reduce un 72%, hasta los 15,2 millones de euros en 2019

***Marcos H. de la Morena / Madrid***

Grupo Antolin ha registrado 15,2 millones de euros de beneficio neto durante 2019, 38,6 menos que en el ejercicio anterior, lo que supone una caída del 71,8%. Según el balance de resultados presentado por el proveedor, los ingresos totales tampoco siguen un mejor camino, ya que pierde 210 millones respecto a 2018, pues, de los 5.523 que cuantificaba el curso precedente, se queda en 5.347, lo cual representa un 3,2% menos; no obstante, esa bajada es más suave que la del conjunto de la industria (-5,6%). De igual modo, desciende un 13% en el Ebit, con 140.4 millones desde los 160.9 del año previo.

Únicamente mantiene dos datos positivos en el contexto de los números generales de la empresa: su Ebitda, que crece un 22,2% pasando de 355.9 millones a los 434.9 con los que cerró 2019, así como su deuda neta total, que se ve reducida en 40.2 millones, quedándose en 909,7 millones desde los 949,9 adeudados con los que finalizó 2018. Antolin justifica estos incrementos debido a la buena actividad de sus proyectos desarrollados en EEUU y República Checa, añadiendo que cabe destacar el hecho de que lo han logrado dentro de «un mercado desafiante que estuvo marcado por importantes incertidumbres, como el Brexit, las tensiones comerciales y la caída de las ventas de países clave, especialmente China, el mayor mercado automovilístico del mundo».

Segmentando los resultados, la división que mayores ingresos aporta—un 37,9% de ellos— es la de Puertas, que fabrica también paneles interiores, pilares y reguladores de ventanillas en 44 plantas, y que ha logrado registrar 1.975,8 millones de euros, algo que, según la propia entidad reseña, les hace ser líderes en Europa en este campo, con un 22% de la cuota de mercado. De cerca le sigue la sección de Techos, aunando un 36,8% de las cuentas con 1921.2 millones, gracias a los cuales se presentan como líderes mundiales, ya que un 25% de las ventas de este tipo de productos en el globo provienen de sus 82 fábricas especializadas en este campo. Cockpits, con sus 10 factorías, queda ya lejos, con 974,7 millones, representando un 18,7% de la cifra de negocio; mientras que Iluminación, con sus 334,1 millones (6,4% dentro de la entidad), se erige como principal vendedor en Europa de luces de cabina, con un 35% del total de lo comercializado en el continente.

Planta de fabricación de Antolin en Burgos (España).

El fabricante mejora sus cifras de deuda neta, que se ve reducida en 40,2 millones de euros, cerrando así el año con un saldo de 909,7 millones

## Gestamp suspende el dividendo

Y, al hilo de la más reciente actualidad, otro de los grandes proveedores de piezas de nuestro país, Gestamp, ha anunciado que no pagará el dividendo complementario que correspondía en julio a sus accionistas tras los resultados de 2019, en los cuales registraron un beneficio neto de 84 millones. La compañía justifica esta cancelación debido al impacto de la Covid-19 en los últimos meses, que ha obligado a paralizar su producción —en España ya confirmaron que no abrirán ninguna planta hasta que los fabricantes de automóviles hagan lo propio—.

Dentro de este plan de ajuste, la entidad que dirige Francisco J. Riberas —quien ya se redujo un 50% su nómina de presidente ejecutivo a finales de marzo— ha comunicado también que se pondrá en funcionamiento un recorte salarial del 15% para todos los miembros de su Consejo de Administración, así como del resto de directivos.

## CIE sigue al alza

Quien parece no desfallecer por el momento aún dentro del contexto de la epidemia es CIE Automotive, que reseña en sus resultados de los primeros tres meses de 2020 una facturación de 822 millones de euros, lo que supone un incremento del 1,2% respecto a los 812,2 millones de la misma etapa del ejercicio anterior. Esta cifra representa, según la multinacional española, su 25º trimestre de récord consecutivo, añadiendo además que su beneficio neto alcanza los 72,8 millones —un 0,2% mejor que los 72,6 millones de 2018—. Sin embargo, su deuda financiera neta sí supone un punto negativo para el proveedor, pues aumenta un 10% de 1.522 millones hasta los 1.678,2 actuales.

La división europea occidental es quien más aporta a este balance, representando un 31% de la cifra de negocio. Le siguen Norteamérica con el 28%, Asia (India y China) con un 20,6%, Europa del Este con un 12,9% y Brasil con un 7,5%.

La UE destaca como el mayor destino de los componentes, representando un 72,1% de las ventas y 14.970 millones de euros

# Las exportaciones españolas de piezas caen un 3,1% en 2019

***M.H.M / Madrid***

La industria española de componentes registró 20.754 millones de euros en ingresos provenientes de las exportaciones realizadas durante el año 2019. Esta cifra, publicada por Sernauto, representa una caída de un 3,1% respecto a los resultados del ejercicio anterior, lo cual la propia patronal atribuye a la «desaceleración económica de los principales mercados europeos, el tensionamiento en las relaciones comerciales entre EEUU y China y otros desafíos como el Brexit».

La Unión Europea se ha consolidado como el principal destino de la distribución de piezas fabricadas dentro de nuestro país, ya que un 72,1% de las ventas globales (14.970 millones de euros) ha tenido como destino un estado comunitario. Pese a ello, en comparación con 2018, disminuye un 1,9%.

Dentro de este marco, cuatro de las primeras localizaciones que más producto español importan certifican descensos: Alemania es quien lidera el ranking con 3.592 millones, lo que supone un 10,1% menos; seguido por Francia, con 3.413 millones (-4%); mientras que Reino Unido se queda con 1.494 millones (-1,5%); e Italia con 982 millones (-1%). En el lado positivo, destaca Portugal, con 1.836 millones y un aumento del 9,4%, un crecimiento que también contabilizan Suecia (13,1%), R. Checa (7,7%), Polonia (5,9%) y Bélgica (1%).

Respecto al exterior del continente, EEUU alcanzó los 1.017 millones, logrando así un ascenso del 17%, mientras que Marruecos ocupa la segunda posición con 964 millones y una subida del 5,6%. La mayor caída, por su parte, la representa China, con un decrecimiento del 28,7% y 441 millones.

## El último trimestre, a la baja

Junto a los resultados anuales, Sernauto también hizo públicos los del último cuatrimestre de 2019, durante el cual se exportaron equipos por un valor de 6.850 millones de euros, lo que representa una caída del 4%. Esta cifra rompe la tendencia al alza que se mantenía, según la patronal, durante los últimos ejercicios.

Entre septiembre y diciembre, las ventas a la UE registran un descenso del 1,2% con 4.992 millones, destacando los números rojos de Alemania ( -8,1%), Italia (-3,4%), Francia (-3,3%) y Reino Unido (-1,2%).

Fuera de la Unión, EEUU lidera el mercado exterior, con 375 millones de euros y una tasa de crecimiento del 2,2%, perseguido por Marruecos, que presenta 342 millones y un aumento del 7%. China y México, por su parte, muestran precipitaciones a doble dígito, con 151 y 112 millones respectivamente (-22,8% y -26%).

## BBB Industries adquiere Metalcaucho por unos 200 millones de euros

***J.R.V. / Madrid***

La empresa de componentes de Alabama (EEUU) BBB Industries finalizó su compra de la española Metalcaucho por un importe que ronda los 200 millones de euros, según informa *Cinco Días*.

Abac Capital, el fondo de inversión propietario de la compañía con sede en Rubí (Barcelona), había adquirido al proveedor en 2015, por un importe de 350 millones.

La operación había comenzado a gestarse a finales de 2019 y la crisis sanitaria no afectó el plazo tentativo para cerrarla que habían planteado entonces: el segundo trimestre de 2020.

Metalcaucho fue fundada en 1987 y, bajo la tutela de Abac, invirtió en I+D para consolidar su presencia en los mercados exteriores. Cuenta con 80 empleados y de la facturación de 2018 —de acuerdo con los últimos datos disponibles—, que ascendió a 40,96 millones de euros, 25,12 corresponden a España y 15,86 a la exportación. La cifra de negocio se tradujo en un beneficio de 2,37 millones.

Aunque el fondo de capital riesgo liquidase una deuda de 35 millones tras su compra en 2017, Metalcaucho firmó un nuevo crédito de 55 millones que vencerá en el año 2023.

En declaraciones a *Autopos* a finales de 2019, Samuel Carrasco, director de Comunicación de la empresa española, afirmó que la adquisición «no afectaría a la cúpula directiva».

El fabricante de componentes alcanzó una cifra de negocio de 77.721 millones de euros, un 2,1% menos una vez ajustados a los efectos del cambio de divisas

# Bosch ganó 2.060 millones de euros el año pasado, un 42,4% menos

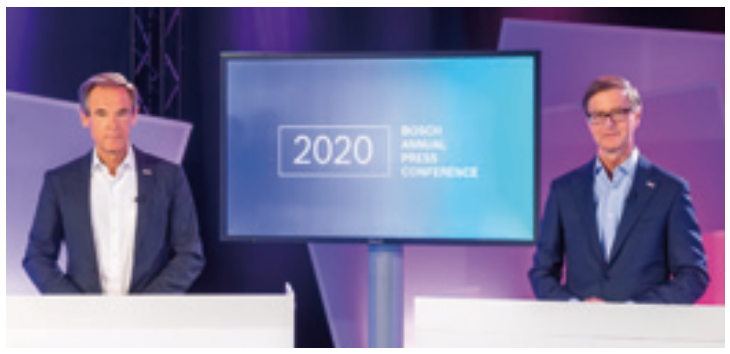
***Juan Roig Valor / Madrid***

El gigante de componentes de Stuttgart vio como el ejercicio pasado golpeó en un 42,4% su resultado neto, hasta cerrar con 2.060 millones de euros, en comparación con los 3.574 que alcanzó en 2018. Esto se debe, según palabras de su CEO, Volkmar Denner, al bajo rendimiento de los mercados chino e indio, y a la caída global de producción de vehículos (-5,5%).

La cifra de negocio ascendió a 77.721 millones de euros, un 2,1% menos, una vez ajustada al efecto de las tasas de cambio de divisas. Esto se tradujo en un beneficio operativo de 2.903 millones (-47,2%), que supuso, a su vez, un margen operativo sobre las ventas del 3,7%, 3,3 puntos porcentuales menos que el alcanzado un año antes.

La inversión en I+D, uno de los pilares de la empresa, fue de 6.079 millones, un 7,8% de los ingresos. Parte de los vectores en los que se está enfocando Bosch son la electromovilidad, las pilas de combustible, el coche autónomo y en el campo de la analítica visual —que fomentará un mejor entendimiento de la inteligencia artificial— en su centro de Silicon Valley (EEUU).

Por divisiones, Mobility Solutions, la encargada de todo lo relacionado con la automoción, sigue representando la mayor partida de la facturación, con 46.800 millones (-3,1%), aupados a sus sistemas ADAS; a ella le siguieron Bienes de Consumo, con 17.800 millones (-0,6%); Tecnología Industrial, con 7.500 millones (+1,4%) y, finalmente, Tecnología de Energía y Edificios, con 5.600 millones, en línea con el año anterior.



Volkmar Denner y Stefan Asenkerschbaumer, directores ejecutivo y financiero de Bosch.

> Con 100 fábricas cerradas a principios de abril, Asenkerschbaumer prevé una caída en la producción de automóviles del 20% en 2020

Por regiones, Europa es el mayor mercado del fabricante, con ingresos de 40.800 millones (-1,4%) —los países más afectados fueron Suecia, Italia y Bélgica—; seguida por Asia, con 22.500 millones (-5,4%) y por las Américas: 13.000 millones (+0,6%) en el norte y 1.400 millones en el sur (+6%).

Respecto a la crisis sanitaria, Stefan Asenkerschbaumer, su director financiero, se negó a hacer predicciones de sus resultados, aunque estima que la producción global de automóviles caerá en torno al 20%. A principios de abril, Bosch contaba con 100 localizaciones cerradas en todo el mundo, y había puesto 13 a producir mascarillas, entre las que se encontraba Bari (Italia) o Andersen (EEUU). Los resultados trimestrales del grupo se cifraron en una caída del 7,3% de la facturación y el directivo alemán ha tomado medidas de reducción de costes, como la disminución del salario de especialistas y gerentes —incluidos los ejecutivos—, con la intención de alcanzar el 7% de margen en sus operaciones a medio plazo.

### Continental, caja positiva

El otro titán de los componentes alemán, Continental, publicó sus resultados trimestrales el 27 de abril. A pesar de su mala racha, que comenzó en 2018 y que ha resultado en medidas drásticas, como el plan estratégico Transformation 2019-2029 —que resultará en el cierre de varias fábricas alrededor del mundo—; el fabricante de Hannover consiguió un flujo de caja positivo al cierre de marzo: 59 millones de euros, frente a las pérdidas de 580 millones que registró en el mismo trimestre de 2019.

La cifra de negocio fue de 9.800 millones de euros, un 10,9% menos que el ejercicio anterior. El margen operativo, fue de 4,4%, 3,7 puntos porcentuales por debajo. Estos marcadores superaron las expectativas de la propia empresa, que había estimado ingresos de 9.400 millones y un margen del 3%.

La división de Tecnología Automotriz representó 4.100 millones del total, una caída del 11,5%; mientras que Propulsión alcanzó 1.800 millones en ventas (-9,1%).

El movimiento por parte del fabricante de frenos coincidió con la peor racha de la empresa de neumáticos en la Bolsa de Milán, donde cotiza desde 2017

# Brembo se hace con el 2,43% de las acciones de Pirelli, que descarta una futura fusión

***Isabel Reviejo / Madrid***

Con un movimiento que ha calificado como «no especulativo» y con una visión «a largo plazo», el fabricante de sistemas de freno Brembo ha adquirido el 2,43% de las acciones de Pirelli.

Esta operación, que no fue previamente notificada a la firma de Milán, ha sido llevada a cabo tanto de manera directa por la empresa como a través de su firma Nuova FourB.

De acuerdo con Brembo, se ha decidido apostar por «una compañía de neumáticos con un gran valor», con una «historia y posición en el mercado» que la hace especialmente significativa, al igual que su trabajo en innovación.

En el momento en el que se dio a conocer la información, las acciones de Pirelli en la Bolsa de Milán estaban en su punto más bajo desde que comenzó a cotizar en 2017; una situación a la que había contribuido, al igual que en tantas otras empresas del sector, la crisis desatada por el coronavirus.

Ante las especulaciones de si la adquisición era un primer paso hacia una fusión entre las dos corporaciones italianas, el CEO de Pirelli, Marco Tronchetti Provera, defendió que no hay ningún plan para que se efectúe esta unión.

«Han hecho una inversión, y estoy contento de que así haya sido. Supe de ella cuando ya estaba completada, pero no creo que sea un movimiento hostil. Confían en nosotros», comentó el ejecutivo en una entrevista con Reuters.

### Vuelta a la actividad

Por otra parte, desde el 28 de abril, la compañía ha reanudado sus operaciones en las plantas italianas de las localidades de Curno, Mapello y Sellero, que permanecían cerradas desde el 16 de marzo debido a la situación de emergencia en Italia, uno de los países más afectados en Europa por la expansión de la Covid-19. En estas instalaciones, la vuelta a la producción se realizará de manera gradual.

Archivo. Los ingresos de Brembo descendieron un 1,8% en el ejercicio fiscal 2019.

Unos días antes de que se anunciara esta situación, el presidente de Brembo, Alberto Bombassei, afirmaba que, si no se volvía a activar la cadena de suministro italiana de manera inminente, «el futuro de las empresas podría estar en riesgo».

En este sentido, enfatizó la necesidad de retomar la producción, aunque fuera a un ritmo «menor que el habitual», para poder seguir la marcha de la industria alemana, que comenzó con el regreso a la normalidad la semana del 20 de abril.

Inicialmente, estaba previsto que el parón de Brembo se mantuviera únicamente hasta el 22 de marzo, pero tuvo que prolongarse por los sucesivos decretos del gobierno italiano. En términos generales, los planes de desescalada del Ejecutivo comenzarán el 4 de mayo, pero tanto la empresa como FCA están autorizados para retomar antes sus operaciones.

### Los ingresos caen un 1,8%

Aun así, los efectos de la pandemia ya se han notado en las cuentas de la corporación, ya que ha suspendido el dividendo correspondiente al ejercicio fiscal 2019.

En la reunión general de accionistas de la firma, se aprobó el informe financiero del pasado año, en el que se ha registrado un descenso del 1,8% en los ingresos del grupo, que en esta ocasión se han quedado en los 2.591,7 millones de euros.

Asimismo, el Ebit se ha establecido en los 318,5 millones —frente a los 345,1 millones de 2018, es decir, un 7,7% menos— y el beneficio neto, en los 231,3 millones (-2,93%).

El primer cuatrimestre de 2020, con 231.143 unidades, fue incluso ligeramente más negativo que el de 2013

# El coronavirus devuelve al sector al peor momento de la crisis anterior

Las operaciones de abril cayeron un 96,36% al matricularse una cifra testimonial de 4.511 unidades, como consecuencia de la declaración del estado de alarma. Durante el mes y medio de confinamiento, las ventas han retrocedido un 94,89% y han situado el primer cuatrimestre de 2020 en 231.143 automóviles, el peor dato desde 2013, cuando se registraron 243.194. Ese ejercicio concluyó con un mercado de 723.948 turismos y todoterrenos.

## Por servicio de actividad - Automóviles nuevos

| Tipo de servicio | Abril 2020 | Abril 2019 | Abril 20/19% | Acumulado 2020 | Acumulado 2019 | Acumulado 20/19% |
|---|---|---|---|---|---|---|
| PERSONA FÍSICA | 911 | 47.616 | -98,09 | 105.443 | 200.884 | -47,51 |
| PERSONA JURÍDICA | 1.065 | 37.313 | -97,15 | 79.695 | 140.833 | -43,41 |
| RENT A CAR | 2.535 | 38.926 | -93,49 | 46.005 | 109.467 | -57,97 |
| TOTAL | 4.511 | 123.855 | -96,36 | 231.143 | 451.184 | -48,77 |

*Pablo M. Ballesteros / Madrid*

Todo lo que ha pasado estaba en el guión de esta película de miedo llamada Covid-19, pero no por ello asusta menos. Con los concesionarios cerrados a cal y canto, las matriculaciones de automóviles en abril cayeron un 96,36% al registrarse 4.511 operaciones anecdóticas. Además, como era de esperar, ni siquiera se trata de compras *puras* puesto que el 56,2% responde a transacciones a operadores de alquiler de coches, que, con la situación actual del turismo, tampoco las necesitan. Así las cosas, en el cuarto mes de este fatídico 2020 es el canal que menos se contrae (-93,49%), mientras que el de particulares, que es el más rentable, fue el que más lo hizo (-98,09%) y el que menos peso tiene en el mercado con un 20,2%. En medio se situaron las operaciones de las empresas, que cedieron un 97,15%, y representaron un 24,05% del total, aunque contaminadas por las automatriculaciones. Es decir, entre estos dos últimos tipos de clientes, quedaron lejos de las que totalizaron los rent a car.

Los números de los cuatro meses del ejercicio, aunque amortiguados por las primeras 73 jornadas que fueron normales, tampoco son mucho más halagüeños. En conjunto, se han alcanzado 231.143 operaciones, lo que supone un -48,77%, respecto a 2019 y lo que es más gris, el dato más negativo desde el peor momento de la crisis de Lehman Brothers, cuando en España se registraron 243.194 unidades. Ese curso, que puede servir perfectamente de referencia, finalizó con 723.948 automóviles, un guarismo que iría en línea con la que pronostican las asociaciones del sector para 2020.

Pero conseguir esa triste cifra —si se compara con las 1.302.963 de 2019, lo que significaría ceder un 44,44%— no va a ser nada sencillo. En mayo de 2013 se firmaron 70.635 unidades, una meta complicada teniendo en cuenta que hasta el día 11 no arrancará la actividad de los concesionarios y entonces todavía será extraña, con atención con cita previa, limitando el acceso a los concesionarios y en un escenario al que a pocos les apetecerá comprar un coche.

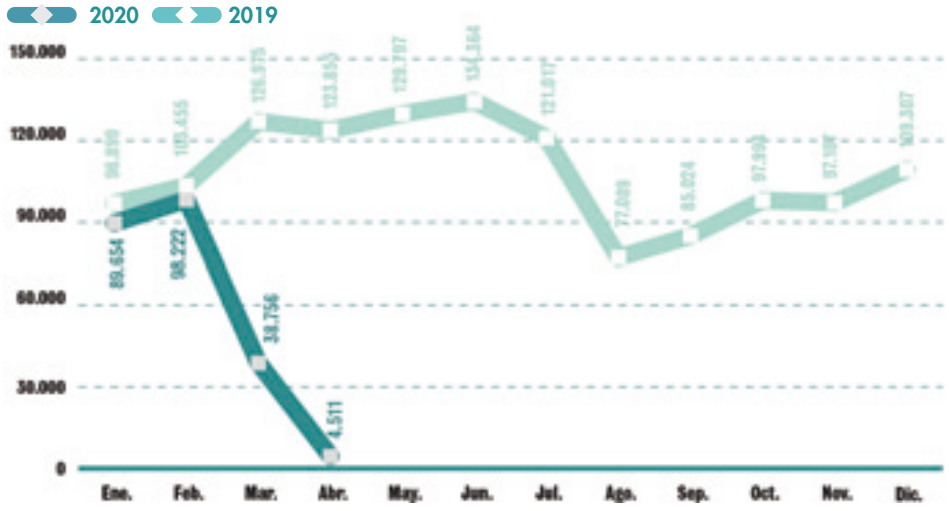
### La recuperación, después de verano

A juicio de la asociación de fabricantes de Anfac la recuperación no va a llegar hasta después del verano y, ni aún así, individualmente en los meses siguientes se alcanzarán los números del año anterior. Por eso, tanto esta organización, como Ganvam —que recuerda que el motor aporta la mitad del gasto público sanitario— y Faconauto —que pide que se apruebe desde ya— solicitan un plan de incentivos a la compra de vehículos para evitar aún una cifra peor en 2020.

Pero si estas tres asociaciones están siendo realistas, parece que finalmente también lo es Aedive, la organización que aglutina la cadena de valor del vehículo eléctrico. Si hace 15 días pedían una reforma fiscal para posibilitar que se alcanzarán en 2020 las 65.000 unidades, que hacen falta para cumplir con el objetivo a 2030 del Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC), en esta ocasión han empezado a asumir que el coronavirus no va a posibilitar que esto sea así y posicionan la meta en 28.000 unidades. En conjunto, estiman que en el mes y medio de confinamiento se habrán perdido 4.250 unidades. Como muestra, en abril se matricularon 86 automóviles eléctricos (-86%).

## Evolución matriculaciones - Automóviles nuevos (Turismos y todoterrenos)

| | 2020 | 2019 | 2018 | 20/19% | Acumulado 2020 | Acumulado 2019 | Acumulado 2018 | Acumulado 20/19% |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ENERO | 89.654 | 96.899 | 102.149 | -7,48 | 89.654 | 96.899 | 102.149 | -7,48 |
| FEBRERO | 98.222 | 103.455 | 111.166 | -5,06 | 187.876 | 200.354 | 213.315 | -6,23 |
| MARZO | 38.756 | 126.975 | 128.688 | -69,48 | 226.632 | 327.329 | 342.003 | -30,76 |
| ABRIL | 4.511 | 123.855 | 116.928 | -96,36 | 231.143 | 451.184 | 458.931 | -48,77 |
| MAYO | | 129.797 | 136.001 | | | 580.981 | 594.932 | |
| JUNIO | | 134.364 | 142.768 | | | 715.345 | 737.700 | |
| JULIO | | 121.017 | 131.967 | | | 836.362 | 869.667 | |
| AGOSTO | | 77.089 | 108.565 | | | 913.451 | 978.232 | |
| SEPTIEMBRE | | 85.024 | 70.424 | | | 998.475 | 1.048.656 | |
| OCTUBRE | | 97.994 | 90.368 | | | 1.096.469 | 1.139.024 | |
| NOVIEMBRE | | 97.187 | 93.501 | | | 1.193.656 | 1.232.525 | |
| DICIEMBRE | | 109.307 | 102.250 | | | 1.302.963 | 1.334.775 | |




## Evolución del mercado de las dos ruedas

### Silence desbanca a Honda en abril

El parón comercial de abril ha hecho que las dos ruedas, uno de los mercados con mejor comportamiento de la automoción en los últimos dos años, registren una caída del 93,3%, con 1.132 matriculaciones.

De estas, 841 fueron motocicletas de más de 50 centímetros cúbicos (-94,4%) y 233, ciclomotores. El resto se repartió entre los otros vehículos de la categoría L: triciclos, cuadriciclos y ATV.

En términos acumulados —que, si no hubieran cedido un 2% en agosto de 2019, habrían conocido 18 meses de crecimiento consecutivo—, el cuarto mes cierra con 40.762 ventas, un 31,6% menos; 34.038 motos (-34,4%) y 5.089 ciclomotores (-5,9%).

La paralización en las compras, sin embargo, ha traído consigo algunos efectos curiosos. Silence, con su S02 eléctrico, ha vuelto a ser el modelo más vendido y la única que ha superado las tres cifras, con 264 compras (-47,3%). Estas unidades han hecho, a su vez, que en el acumulado relegue a la Honda PCX —la otrora la reina del segmento scooter 125 solo vendió 15 en abril— a la tercera posición, con 1.213 registros frente a los 1.001 de la japonesa. Kymco, con su Agilty 125, sigue en primera posición con 1.431 ventas.

Dentro de los ciclomotores, a los que los modelos eléctricos les dieron un aliento vital necesario, sorprende no encontrar ningún modelo enchufable en el top 3. El Peugeot Tweet fue el más vendido, con 123 unidades (+11,8%), seguido por el Piaggio Liberty, con 20 (-84,8%); y por el Kymco Agility 50, con 15 unidades.

### Seat mantiene el liderato

A pesar de que fue la 16ª marca más vendida, Seat continúa líder en el acumulado del año. De hecho, por lo escuetas que fueron las cifras de abril no se produjeron grandes cambios en la clasificación, si bien Citroën acecha de cerca la tercera plaza que defiende VW y de la que solo le separan 133 unidades. A por el podio también va Toyota, que está a 420 matriculaciones de la alemana. La segunda posición la sigue manteniendo con holgura Peugeot, que aprieta la lucha con Seat.

> Opel ha sido primera en el mercado mensual y PSA ha colocado siete de sus modelos entre los más matriculados. En el conjunto del año, a pesar de haber sido 16ª en abril, Seat sigue líder y Citroën y Toyota acechan la tercera posición, que está en manos de VW

En cuanto a lalista mensual, destaca que Opel fue líder y, además, colocó al Crossland X y al Corsa como los dos modelos más matriculados, seguidos de tres Citroën y dos Peugeot. Así, PSA coleccionó los siete primerospuestos, en un abril para olvidar.

## Matriculaciones por segmento - Automóviles nuevos gasolina (Incluye híbridos de gasolina, GNC y GLP)

| | Abril 2020 | Abril 2019 | Var. % Abr. 20/19 | Cuota Abr. 2020 | Cuota Abr. 2019 | Acum. 2020 | Acum. 2019 | Var. % Acum. 20/19 | Cuota Acum. 2020 | Cuota Acum. 2019 | Var. Cuota. Acum 20/19 | Cuota Acum. Seg. 2020 | Cuota Acum. Seg. 2019 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Superutilitario | 268 | 4.718 | -94,32 | 9,66 | 5,45 | 8.008 | 18.637,00 | -57,03 | 5,33 | 5,99 | -0,66 | 91,55 | 97,54 |
| Utilitario/Polivalente | 978 | 21.980 | -95,55 | 35,24 | 25,40 | 36.886 | 81.071 | -54,50 | 24,55 | 26,06 | -1,52 | 86,83 | 88,67 |
| Compacto | 450 | 16.376 | -97,25 | 16,22 | 18,92 | 26.655 | 57.663 | -53,77 | 17,74 | 18,54 | -0,80 | 61,95 | 67,64 |
| Familiar | 12 | 1.862 | -99,36 | 0,43 | 2,15 | 3.106 | 6.346 | -51,06 | 2,07 | 2,04 | 0,03 | 33,05 | 37,15 |
| Berlina | 5 | 118 | -95,76 | 0,18 | 0,14 | 467 | 519 | -10,02 | 0,31 | 0,17 | 0,14 | 26,37 | 16,89 |
| Gran lujo | 5 | 28 | -82,14 | 0,18 | 0,03 | 82 | 116 | -29,31 | 0,05 | 0,04 | 0,02 | 24,62 | 25,00 |
| Deportivo alto | 9 | 93 | -90,32 | 0,32 | 0,11 | 310 | 479 | -35,28 | 0,21 | 0,15 | 0,05 | 75,06 | 59,73 |
| Deportivo bajo | 2 | 284 | -99,30 | 0,07 | 0,33 | 338 | 1.022 | -66,93 | 0,22 | 0,33 | -0,10 | 62,59 | 72,59 |
| Monovolumen polivalente | 16 | 842 | -98,10 | 0,58 | 0,97 | 122 | 3.027 | -95,97 | 0,08 | 0,97 | -0,89 | 18,83 | 83,25 |
| Monovolumen compacto | 138 | 3.333 | -95,86 | 4,97 | 3,85 | 3.564 | 11.448 | -68,87 | 2,37 | 3,68 | -1,31 | 26,46 | 42,47 |
| Monovolumen familiar | 0 | 54 | -100,00 | 0,00 | 0,06 | 68, | 170 | -60,00 | 0,05 | 0,05 | -0,01 | 6,84 | 7,57 |
| TTE Pequeño | 608 | 13.296 | -95,43 | 21,91 | 15,37 | 30.525 | 45.671 | -33,16 | 20,31 | 14,68 | 5,63 | 81,78 | 74,63 |
| TTE Compacto | 231 | 20.986 | -98,90 | 8,32 | 24,25 | 33.500 | 74.733 | -55,17 | 22,29 | 24,03 | -1,73 | 61,44 | 67,53 |
| TTE Familiar | 44 | 2.383 | -98,15 | 1,59 | 2,75 | 6.167 | 9.408 | -34,45 | 4,10 | 3,02 | 1,08 | 43,39 | 41,03 |
| TTE Superior | 9 | 181 | -95,03 | 0,32 | 0,21 | 470 | 739, | -36,40 | 0,31 | 0,24 | 0,08 | 14,43 | 14,98 |
| TOT. GASOLINA | 2.775 | 86.534 | -96,79 | 100,00 | 100,00 | 150.268 | 311.049 | -51,69 | 100,00 | 100,00 | 0,00 | 65,01 | 68,94 |

## Automóviles nuevos diésel (Incluye híbridos de diésel)

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Superutilitario | 0 | 1 | -100,00 | 0,00 | 0,00 | 0 | 19 | -100,00 | 0,00 | 0,01 | -0,01 | 0,00 | 0,10 |
| Utilitario/Polivalente | 83 | 2.574 | -96,78 | 5,22 | 7,14 | 4.081 | 1.0073 | -59,49 | 5,55 | 7,50 | -1,94 | 9,61 | 11,02 |
| Compacto | 279 | 7.551 | -96,31 | 17,56 | 20,96 | 15.474 | 26.451 | -41,50 | 21,06 | 19,69 | 1,37 | 35,97 | 31,03 |
| Familiar | 40 | 2.607 | -98,47 | 2,52 | 7,24 | 5.533 | 10.053 | -44,96 | 7,53 | 7,48 | 0,05 | 58,88 | 58,84 |
| Berlina | 10 | 403 | -97,52 | 0,63 | 1,12 | 1.193 | 2.428 | -50,86 | 1,62 | 1,81 | -0,18 | 67,36 | 79,04 |
| Gran lujo | 0 | 40 | -100,00 | 0,00 | 0,11 | 170 | 274 | -37,96 | 0,23 | 0,20 | 0,03 | 51,05 | 59,05 |
| Deportivo alto | 0 | 94 | -100,00 | 0,00 | 0,26 | 99 | 321 | -69,16 | 0,13 | 0,24 | -0,10 | 23,97 | 40,02 |
| Deportivo bajo | 2 | 75 | -97,33 | 0,13 | 0,21 | 202 | 386 | -47,67 | 0,27 | 0,29 | -0,01 | 37,41 | 27,41 |
| Monovolumen polivalente | 10 | 72 | -86,11 | 0,63 | 0,20 | 390 | 293 | 33,11 | 0,53 | 0,22 | 0,31 | 60,19 | 8,06 |
| Monovolumen compacto | 309 | 4.570 | -93,24 | 19,45 | 12,68 | 9.849 | 15.246 | -35,40 | 13,41 | 11,35 | 2,06 | 73,12 | 56,57 |
| Monovolumen familiar | 6 | 526 | -98,86 | 0,38 | 1,46 | 926 | 2.077 | -55,42 | 1,26 | 1,55 | -0,29 | 93,16 | 92,43 |
| TTE Pequeño | 392 | 3.861 | -89,85 | 24,67 | 10,72 | 6.211 | 14.613 | -57,50 | 8,45 | 10,88 | -2,42 | 16,64 | 23,88 |
| TTE Compacto | 301 | 9.314 | -96,77 | 18,94 | 25,85 | 19.817 | 35.688 | -44,47 | 26,97 | 26,56 | 0,41 | 36,35 | 32,25 |
| TTE Familiar | 120 | 3.385 | -96,45 | 7,55 | 9,39 | 7.202 | 12.719 | -43,38 | 9,80 | 9,47 | 0,34 | 50,67 | 55,47 |
| TTE Superior | 37 | 958 | -96,14 | 2,33 | 2,66 | 2.324 | 3.716 | -37,46 | 3,16 | 2,77 | 0,40 | 71,35 | 75,31 |
| TOT. DIESEL | 1.589 | 36.031 | -95,59 | 100,00 | 100,00 | 73.471 | 134.357 | -45,32 | 100,00 | 100,00 | 0,00 | 31,79 | 29,78 |

## Automóviles nuevos eléctricos (Incluye eléctricos puros, híbridos enchufables y de autonomía extendida)

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Superutilitario | 37 | 73 | -49,32 | 25,17 | 5,66 | 739 | 452 | 63,50 | 9,98 | 7,82 | 2,16 | 8,45 | 2,37 |
| Utilitario/Polivalente | 10 | 85 | -88,24 | 6,80 | 6,59 | 1.516 | 284 | 433,80 | 20,48 | 4,92 | 15,56 | 3,57 | 0,31 |
| Compacto | 2 | 242 | -99,17 | 1,36 | 18,76 | 896 | 1.136 | -21,13 | 12,10 | 19,66 | -7,56 | 2,08 | 1,33 |
| Familiar | 23 | 65 | -64,62 | 15,65 | 5,04 | 758 | 685 | 10,66 | 10,24 | 11,86 | -1,62 | 8,07 | 4,01 |
| Berlina | 3 | 43 | -93,02 | 2,04 | 3,33 | 111 | 125 | -11,20 | 1,50 | 2,16 | -0,66 | 6,27 | 4,07 |
| Gran lujo | 4 | 30 | -86,67 | 2,72 | 2,33 | 81 | 74 | 9,46 | 1,09 | 1,28 | -0,19 | 24,32 | 15,95 |
| Deportivo alto | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 4 | 2 | 100,00 | 0,05 | 0,03 | 0,02 | 0,97 | 0,25 |
| Monovolumen polivalente | 2 | 72 | -97,22 | 1,36 | 5,58 | 136 | 316 | -56,96 | 1,84 | 5,47 | -3,63 | 20,99 | 8,69 |
| Monovolumen compacto | 0 | 70 | -100,00 | 0,00 | 5,43 | 57 | 259 | -77,99 | 0,77 | 4,48 | -3,71 | 0,42 | 0,96 |
| TTE Pequeño | 6 | 245 | -97,55 | 4,08 | 18,99 | 592 | 914 | -35,23 | 8,00 | 15,82 | -7,82 | 1,59 | 1,49 |
| TTE Compacto | 34 | 67 | -49,25 | 23,13 | 5,19 | 1.207 | 249 | 384,74 | 16,30 | 4,31 | 11,99 | 2,21 | 0,22 |
| TTE Familiar | 11 | 188 | -94,15 | 7,48 | 14,57 | 844 | 803 | 5,11 | 11,40 | 13,90 | -2,50 | 5,94 | 3,50 |
| TTE Superior | 15 | 110 | -86,36 | 10,20 | 8,53 | 463 | 479 | -3,34 | 6,25 | 8,29 | -2,04 | 14,22 | 9,71 |
| TOT. ELECTRICOS | 147 | 1.290 | -88,60 | 100,00 | 100,00 | 7.404 | 5.778 | 28,14 | 100,00 | 100,00 | 0,00 | 3,20 | 1,28 |

## Total por segmento

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Superutilitario | 305 | 4.792 | -93,64 | 6,76 | 3,87 | 8.747 | 19.108 | -54,22 | 3,78 | 4,24 | -0,45 | 100,00 | 100,00 |
| Utilitario/Polivalente | 1.071 | 24.639 | -95,65 | 23,74 | 19,89 | 42.483 | 91.428 | -53,53 | 18,38 | 20,26 | -1,88 | 100,00 | 100,00 |
| Compacto | 731 | 24.169 | -96,98 | 16,20 | 19,51 | 43.025 | 85.250 | -49,53 | 18,61 | 18,89 | -0,28 | 100,00 | 100,00 |
| Familiar | 75 | 4.534 | -98,35 | 1,66 | 3,66 | 9.397 | 17.084 | -45,00 | 4,07 | 3,79 | 0,28 | 100,00 | 100,00 |
| Berlina | 18 | 564 | -96,81 | 0,40 | 0,46 | 1.771 | 3.072 | -42,35 | 0,77 | 0,68 | 0,09 | 100,00 | 100,00 |
| Gran lujo | 9 | 98 | -90,82 | 0,20 | 0,08 | 333 | 464 | -28,23 | 0,14 | 0,10 | 0,04 | 100,00 | 100,00 |
| Deportivo alto | 9 | 187 | -95,19 | 0,20 | 0,15 | 413 | 802 | -48,50 | 0,18 | 0,18 | 0,00 | 100,00 | 100,00 |
| Deportivo bajo | 4 | 359 | -98,89 | 0,09 | 0,29 | 540 | 1.408 | -61,65 | 0,23 | 0,31 | -0,08 | 100,00 | 100,00 |
| Monovolumen polivalente | 28 | 986 | -97,16 | 0,62 | 0,80 | 648 | 3.636 | -82,18 | 0,28 | 0,81 | -0,53 | 100,00 | 100,00 |
| Monovolumen compacto | 447 | 7.973 | -94,39 | 9,91 | 6,44 | 13.470 | 26.953 | -50,02 | 5,83 | 5,97 | -0,15 | 100,00 | 100,00 |
| Monovolumen familiar | 6 | 580 | -98,97 | 0,13 | 0,47 | 994 | 2.247 | -55,76 | 0,43 | 0,50 | -0,07 | 100,00 | 100,00 |
| TTE Pequeño | 1.006 | 17.402 | -94,22 | 22,30 | 14,05 | 37.328 | 61.198 | -39,00 | 16,15 | 13,56 | 2,59 | 100,00 | 100,00 |
| TTE Compacto | 566 | 30.367 | -98,14 | 12,55 | 24,52 | 54.524 | 110.670 | -50,73 | 23,59 | 24,53 | -0,94 | 100,00 | 100,00 |
| TTE Familiar | 175 | 5.956 | -97,06 | 3,88 | 4,81 | 14.213 | 22.930 | -38,02 | 6,15 | 5,08 | 1,07 | 100,00 | 100,00 |
| TTE Superior | 61 | 1.249 | -95,12 | 1,35 | 1,01 | 3.257 | 4.934 | -33,99 | 1,41 | 1,09 | 0,32 | 100,00 | 100,00 |
| TOT. | 4.511 | 123.855 | -96,36 | 100,00 | 100,00 | 231.143 | 451.184 | -48,77 | 100,00 | 100,00 | 0,00 | 100,00 | 100,00 |

## El comentario

Anfac GANVAM FACONAUTO

Noemi Navas, directora de Comunicación de Anfac, señala que «el mes de abril de 2020 se quedará en la memoria como el peor registro de matriculaciones, pero esperamos que sea un caso aislado, provocado por las restricciones de actividad y movimientos del estado de alarma. La apertura progresiva de todos los canales de venta durante mayo, que se hará con todas las medidas sanitarias y de seguridad, ha de ir necesariamente acompañada de un plan de estímulo de la demanda, que ayude a los consumidores a optar entre la gama actual de vehículos nuevos, que cuentan con los más altos estándares ambientales, de seguridad y eficiencia. De no tomarse medidas, el parque se deteriorará aún más por efecto de esta crisis, por lo que se debe incentivar la sustitución y baja de los vehículos más contaminantes impulsando las entregas de coches eficientes y más seguros. En la movilidad postCovid19 el uso del vehículo privado, en muchas ocasiones, va a ser el medio preferente para los desplazamientos, por lo que es más importante que nunca que sean los automóviles más avanzados y limpios los que ganen peso en este nuevo entorno. El sector de la automoción necesita de un plan de choque nacional urgente con medidas específicas para estimular la demanda y mantener la industria y hay que ponerlo en marcha cuanto antes».

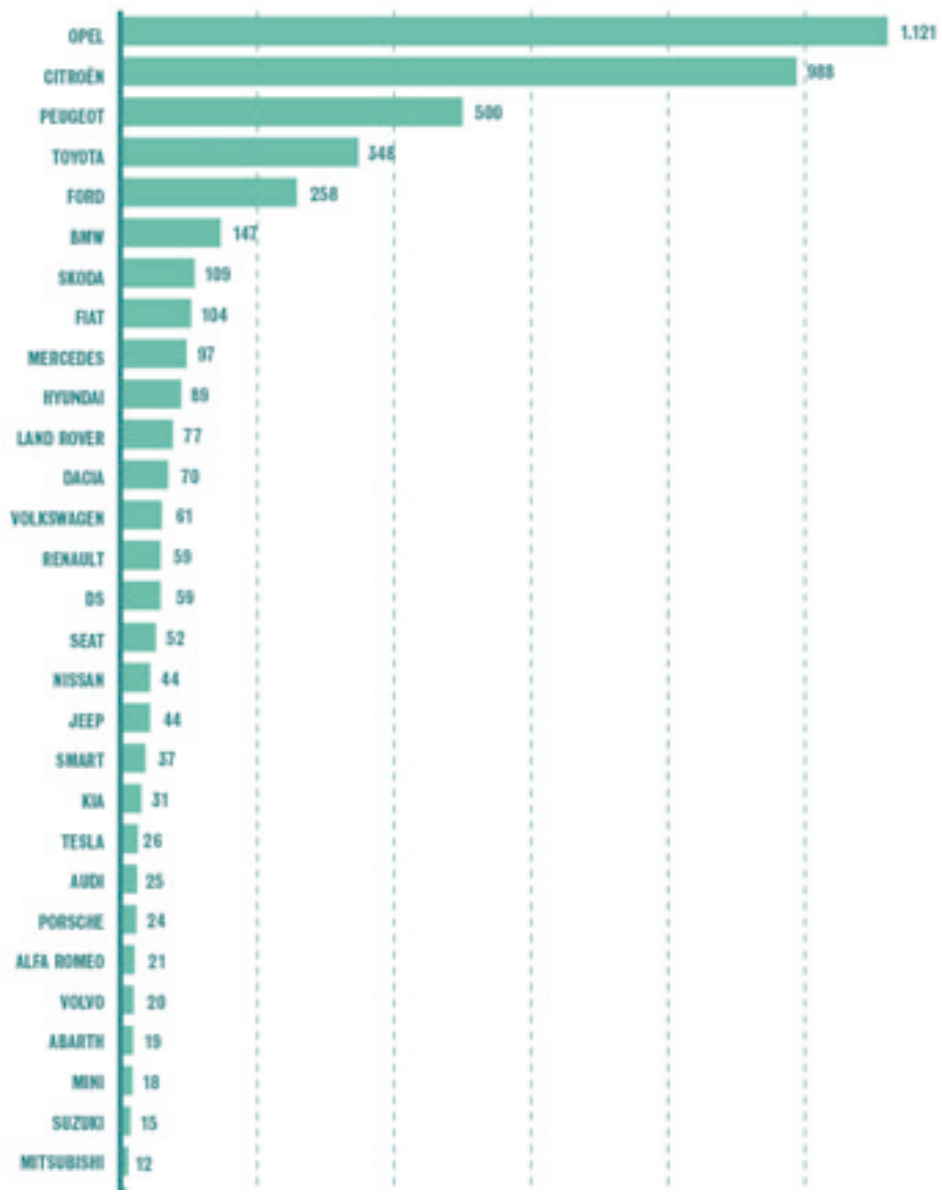
Raúl Morales, director de Comunicación de Faconauto, indica que «no por esperada es menos preocupante la mayor caída del mercado de la historia. La apertura de los concesionarios el día 11 de mayo reactivará de nuevo el sector, pero esperamos una evolución muy lenta de las matriculaciones, que no podemos permitirnos, porque sabemos del impacto que unas ventas bajas tienen sobre la economía, el empleo o la confianza del consumidor. Hay que reactivar la demanda desde este arranque, y esta situación excepcional requiere de un impulso institucional con medidas ágiles y de fácil aplicación que tendrían efectos visibles y que paliarían esta tendencia. Las familias y las empresas son las que impulsan al sector, y debemos salvaguardarlo. De lo contrario, veremos cómo las matriculaciones se acercan a las 700.000 unidades este año, que podría ser el peor de los últimos veinte».

La directora de Comunicación de Ganvam, Tania Puche, comenta que «estamos ante el *mes horribilis* de la automoción española. En todo abril se ha matriculado lo que antes del confinamiento se registraba en un solo día; un dato preocupante si tenemos en cuenta que la vuelta a la actividad comercial, que puede hacerse desde hoy con cita previa y cumpliendo con las medidas de seguridad y los protocolos sanitarios, no va a suponer la recuperación inmediata del mercado y esto es mala noticia por la relación directa que tiene este sector con el PIB y la tasa de paro. Es imprescindible un pacto entre Estado y empresas para proteger de forma eficaz los empleos y, por supuesto, un plan de incentivos que no solo apoye al VE para que también los compradores con presupuestos menos holgados puedan acceder a un vehículo. Está demostrado que por cada millón que se invierte en el automóvil, se recupera casi el doble a través de los impuestos. Estamos ante una inversión rentable, máxime cuando con lo que aporta este sector al Estado se puede cubrir casi la mitad del gasto público sanitario».

## Ranking por marcas - Automóviles

| Ranking del mes | | Abr. 2020 | Abr. 2019 | Var. % Abr. 20/19 | Cuota Abr. 2020 | Cuota Abr. 2019 | Cuota Abr. 20/19 | Rank. Acum. | Acum. 2020 | Acum. 2019 | Var. % Acum. 20/19 | Cuota Acum. 2020 | Cuota Acum. 2019 | Cuota Acum. 20/19 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | OPEL | 1.121 | 6.387 | -82,45 | 24,85 | 5,16 | 19,69 | 8 | 12.085 | 26.518 | -54,43 | 5,23 | 5,88 | -0,65 |
| 2 | CITROËN | 988 | 8.290 | -88,08 | 21,90 | 6,69 | 15,21 | 4 | 16.311 | 31.393 | -48,04 | 7,06 | 6,96 | 0,10 |
| 3 | PEUGEOT | 500 | 11.151 | -95,52 | 11,08 | 9,00 | 2,08 | 2 | 20.544 | 40.279 | -49,00 | 8,89 | 8,93 | -0,04 |
| 4 | TOYOTA | 348 | 6.299 | -94,48 | 7,71 | 5,09 | 2,63 | 5 | 16.024 | 23.464 | -31,71 | 6,93 | 5,20 | 1,73 |
| 5 | FORD | 258 | 6.472 | -96,01 | 5,72 | 5,23 | 0,49 | 15 | 7.976 | 21.926 | -63,62 | 3,45 | 4,86 | -1,41 |
| 6 | BMW | 147 | 3.934 | -96,26 | 3,26 | 3,18 | 0,08 | 13 | 8.533 | 15.957 | -46,53 | 3,69 | 3,54 | 0,15 |
| 7 | SKODA | 109 | 3.070 | -96,45 | 2,42 | 2,48 | -0,06 | 17 | 5.525 | 9.161 | -39,69 | 2,39 | 2,03 | 0,36 |
| 8 | FIAT | 104 | 3.647 | -97,15 | 2,31 | 2,94 | -0,64 | 16 | 7.875 | 17.469 | -54,92 | 3,41 | 3,87 | -0,46 |
| 9 | MERCEDES | 97 | 5.519 | -98,24 | 2,15 | 4,46 | -2,31 | 11 | 10.118 | 18.254 | -44,57 | 4,38 | 4,05 | 0,33 |
| 10 | HYUNDAI | 89 | 7.049 | -98,74 | 1,97 | 5,69 | -3,72 | 9 | 10.840 | 19.925 | -45,60 | 4,69 | 4,42 | 0,27 |
| 11 | LAND ROVER | 77 | 634 | -87,85 | 1,71 | 0,51 | 1,20 | 24 | 1.634 | 2.124 | -23,07 | 0,71 | 0,47 | 0,24 |
| 12 | DACIA | 70 | 4.695 | -98,51 | 1,55 | 3,79 | -2,24 | 14 | 7.979 | 18.098 | -55,91 | 3,45 | 4,01 | -0,56 |
| 13 | VOLKSWAGEN | 61 | 8.962 | -99,32 | 1,35 | 7,24 | -5,88 | 3 | 16.444 | 31.473 | -47,75 | 7,11 | 6,98 | 0,14 |
| 14 | RENAULT | 59 | 9.905 | -99,40 | 1,31 | 8,00 | -6,69 | 6 | 14.157 | 32.641 | -56,63 | 6,12 | 7,23 | -1,11 |
| 15 | DS | 59 | 397 | -85,14 | 1,31 | 0,32 | 0,99 | 26 | 1.002 | 1.254 | -20,10 | 0,43 | 0,28 | 0,16 |
| 16 | SEAT | 52 | 12.199 | -99,57 | 1,15 | 9,85 | -8,70 | 1 | 21.547 | 38.194 | -43,59 | 9,32 | 8,47 | 0,86 |
| 17 | NISSAN | 44 | 3.611 | -98,78 | 0,98 | 2,92 | -1,94 | 12 | 10.040 | 19.888 | -49,52 | 4,34 | 4,41 | -0,06 |
| 18 | JEEP | 44 | 1.775 | -97,52 | 0,98 | 1,43 | -0,46 | 20 | 2.444 | 6.895 | -64,55 | 1,06 | 1,53 | -0,47 |
| 19 | SMART | 37 | 524 | -92,94 | 0,82 | 0,42 | 0,40 | 34 | 339 | 1.634 | -79,25 | 0,15 | 0,36 | -0,22 |
| 20 | KIA | 31 | 4.802 | -99,35 | 0,69 | 3,88 | -3,19 | 7 | 12.224 | 19.112 | -36,04 | 5,29 | 4,24 | 1,05 |
| 21 | TESLA | 26 | 76 | -65,79 | 0,58 | 0,06 | 0,52 | 33 | 441 | 717 | -38,49 | 0,19 | 0,16 | 0,03 |
| 22 | AUDI | 25 | 4.969 | -99,50 | 0,55 | 4,01 | -3,46 | 10 | 10.527 | 19.006 | -44,61 | 4,55 | 4,21 | 0,34 |
| 23 | PORSCHE | 24 | 229 | -89,52 | 0,53 | 0,18 | 0,35 | 29 | 504 | 669 | -24,66 | 0,22 | 0,15 | 0,07 |
| 24 | ALFA ROMEO | 21 | 303 | -93,07 | 0,47 | 0,24 | 0,22 | 28 | 694 | 1.523 | -54,43 | 0,30 | 0,34 | -0,04 |
| 25 | VOLVO | 20 | 1.231 | -98,38 | 0,44 | 0,99 | -0,55 | 19 | 2.637 | 4.796 | -45,02 | 1,14 | 1,06 | 0,08 |
| 26 | ABARTH | 19 | 160 | -88,13 | 0,42 | 0,13 | 0,29 | 35 | 192 | 489 | -60,74 | 0,08 | 0,11 | -0,03 |
| 27 | MINI | 18 | 1.022 | -98,24 | 0,40 | 0,83 | -0,43 | 21 | 2.249 | 4.141 | -45,69 | 0,97 | 0,92 | 0,06 |
| 28 | SUZUKI | 15 | 579 | -97,41 | 0,33 | 0,47 | -0,13 | 25 | 1.060 | 2.470 | -57,09 | 0,46 | 0,55 | -0,09 |
| 29 | MITSUBISHI | 12 | 1.579 | -99,24 | 0,27 | 1,27 | -1,01 | 23 | 1.901 | 5.238 | -63,71 | 0,82 | 1,16 | -0,34 |
| 30 | SUBARU | 9 | 172 | -94,77 | 0,20 | 0,14 | 0,06 | 30 | 483 | 814 | -40,66 | 0,21 | 0,18 | 0,03 |
| 31 | LEXUS | 6 | 745 | -99,19 | 0,13 | 0,60 | -0,47 | 22 | 1.975 | 2.559 | -22,82 | 0,85 | 0,57 | 0,29 |
| 32 | HONDA | 6 | 543 | -98,90 | 0,13 | 0,44 | -0,31 | 27 | 911 | 2.729 | -66,62 | 0,39 | 0,60 | -0,21 |
| 33 | JAGUAR | 5 | 388 | -98,71 | 0,11 | 0,31 | -0,20 | 31 | 458 | 1.309 | -65,01 | 0,20 | 0,29 | -0,09 |
| 34 | MAZDA | 4 | 1.852 | -99,78 | 0,09 | 1,50 | -1,41 | 18 | 2.648 | 6.775 | -60,92 | 1,15 | 1,50 | -0,36 |
| 35 | SSANGYONG | 3 | 397 | -99,24 | 0,07 | 0,32 | -0,25 | 32 | 446 | 1.241 | -64,06 | 0,19 | 0,28 | -0,08 |
| 36 | CUPRA | 1 | 63 | -98,41 | 0,02 | 0,05 | -0,03 | 36 | 169 | 263 | -35,74 | 0,07 | 0,06 | 0,01 |
| 37 | BENTLEY | 1 | 3 | -66,67 | 0,02 | 0,00 | 0,02 | 40 | 21 | 25 | -16,00 | 0,01 | 0,01 | 0,00 |
| 38 | DONGFENG SOKON | 1 | 10 | -90,00 | 0,02 | 0,01 | 0,01 | 41 | 18 | 19 | -5,26 | 0,01 | 0,00 | 0,00 |
| 39 | DR | 0 | 3 | -100,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 37 | 55 | 11 | 400,00 | 0,02 | 0,00 | 0,02 |
| 40 | INFINITI | 0 | 153 | -100,00 | 0,00 | 0,12 | -0,12 | 38 | 48 | 537 | -91,06 | 0,02 | 0,12 | -0,10 |
| 41 | MASERATI | 0 | 32 | -100,00 | 0,00 | 0,03 | -0,03 | 39 | 22 | 86 | -74,42 | 0,01 | 0,02 | -0,01 |
| 42 | FERRARI | 0 | 3 | -100,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 42 | 14 | 29 | -51,72 | 0,01 | 0,01 | 0,00 |
| 43 | LAMBORGHINI | 0 | 3 | -100,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 43 | 8 | 14 | -42,86 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 44 | ALPINE | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 44 | 5 | 20 | -75,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 45 | MCLAREN | 0 | 2 | -100,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 45 | 5 | 3 | 66,67 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 46 | ASTON MARTIN | 0 | 2 | -100,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 46 | 4 | 10 | -60,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 47 | MAHINDRA | 0 | 9 | -100,00 | 0,00 | 0,01 | -0,01 | 47 | 4 | 23 | -82,61 | 0,00 | 0,01 | 0,00 |
| 48 | ROLLS ROYCE | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 48 | 2 | 0 | 100,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 49 | MORGAN | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 49 | 1 | 2 | -50,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 50 | CADILLAC | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 50 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 51 | LADA | 0 | 4 | -100,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 51 | 0 | 4 | -100,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 52 | LINCOLN | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 52 | 0 | 1 | -100,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 53 | LOTUS | 0 | 1 | -100,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 53 | 0 | 2 | -100,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| | TOTAL | 4.511 | 123.855 | -96,36 | 100,00 | 100,00 | 0,00 | | 231.143 | 451.184 | -48,77 | 100,00 | 100,00 | 0,00 |

## 30 mejores marcas



# RANKING DE MODELOS POR SEGMENTO - VEHÍCULOS NUEVOS

| Rank. mes | Modelo | Segmento | Abr. 2020 | Abr. 2019 | Rank. Acu. | Acu. 2020 | Acu. 2019 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | OPEL CROSSLAND | TTE Pequeño | 430 | 1.287 | 29 | 2.699 | 4.285 |
| 2 | OPEL CORSA | Utilitario/Polivalente | 395 | 1.632 | 7 | 4.498 | 8.105 |
| 3 | CITROËN C3 | Utilitario/Polivalente | 351 | 2.079 | 14 | 3.525 | 8.744 |
| 4 | CITROËN C4 CACTUS | Compacto | 229 | 1.236 | 40 | 2.081 | 3.385 |
| 5 | CITROËN C3 AIRCROSS | TTE Pequeño | 217 | 1.048 | 24 | 2.975 | 4.761 |
| 6 | PEUGEOT 2008 | TTE Pequeño | 148 | 2.034 | 28 | 2.853 | 7.302 |
| 7 | PEUGEOT RIFTER | Monovolumen compacto | 146 | 1.690 | 16 | 3.439 | 5.079 |
| 8 | TOYOTA AYGO | Superutilitario | 146 | 502 | 82 | 848 | 1.589 |
| 9 | FORD FOCUS | Compacto | 117 | 1.862 | 20 | 3.140 | 6.459 |
| 10 | CITROËN BERLINGO III | Monovolumen compacto | 116 | 1.848 | 15 | 3.511 | 6.517 |
| 11 | OPEL GRANDLAND X | TTE Compacto | 114 | 1.043 | 46 | 1.913 | 2.934 |
| 12 | OPEL ASTRA | Compacto | 109 | 541 | 48 | 1.798 | 3.013 |
| 13 | TOYOTA PRIUS + | Monovolumen compacto | 98 | 403 | 61 | 1.314 | 1.358 |
| 14 | SKODA FABIA | Utilitario/Polivalente | 81 | 1.376 | 60 | 1.322 | 3.397 |
| 15 | OPEL COMBO LIFE | Monovolumen compacto | 69 | 311 | 79 | 898 | 1.126 |
| 16 | CITROËN C5 AIRCROSS | TTE Compacto | 64 | 693 | 41 | 2.053 | 2.215 |
| 17 | L R RANGE ROVER EVOQUE | TTE Compacto | 63 | 180 | 81 | 865 | 597 |
| 18 | TOYOTA YARIS | Utilitario/Polivalente | 56 | 1.694 | 22 | 3.048 | 6.235 |
| 19 | PEUGEOT 108 | Superutilitario | 54 | 343 | 123 | 348 | 842 |
| 20 | FORD PUMA | TTE Pequeño | 51 | 0 | 55 | 1.477 | 0 |
| 21 | PEUGEOT 3008 | TTE Compacto | 48 | 2.200 | 11 | 3.992 | 8.265 |
| 22 | PEUGEOT 308 | Compacto | 47 | 1.693 | 12 | 3.613 | 6.757 |
| 23 | DS DS7 CROSSBACK | TTE Familiar | 44 | 355 | 90 | 747 | 1.103 |
| 24 | DACIA SANDERO | Utilitario/Polivalente | 43 | 2.498 | 4 | 4.791 | 10.557 |
| 25 | FIAT TIPO | Compacto | 43 | 640 | 32 | 2.424 | 4.232 |
| 26 | PEUGEOT 208 | Utilitario/Polivalente | 39 | 2.343 | 9 | 4.161 | 8.477 |
| 27 | SMART FORFOUR | Superutilitario | 31 | 255 | 175 | 125 | 754 |
| 28 | BMW X2 | TTE Compacto | 30 | 610 | 101 | 639 | 1.883 |
| 29 | FORD FIESTA | Utilitario/Polivalente | 29 | 981 | 71 | 1.027 | 2.648 |
| 30 | FORD KUGA | TTE Compacto | 26 | 1.732 | 132 | 289 | 4.959 |
| 31 | NISSAN QASHQAI | TTE Compacto | 25 | 1.875 | 2 | 5.856 | 11.231 |
| 32 | TOYOTA COROLLA | Compacto | 25 | 1.324 | 6 | 4.516 | 2.202 |
| 33 | MERCEDES CLASE A | Compacto | 25 | 1.537 | 44 | 1.978 | 4.610 |
| 34 | JEEP RENEGADE | TTE Pequeño | 25 | 1.041 | 59 | 1.350 | 3.869 |
| 35 | BMW SERIE 1 | Compacto | 24 | 553 | 42 | 2.042 | 2.606 |
| 36 | FIAT 500 | Superutilitario | 23 | 1.374 | 13 | 3.539 | 6.540 |
| 37 | HYUNDAI TUCSON | TTE Compacto | 22 | 1.861 | 23 | 3.030 | 5.061 |
| 38 | HYUNDAI KONA | TTE Pequeño | 21 | 1.773 | 18 | 3.221 | 4.704 |
| 39 | HYUNDAI IONIQ | Compacto | 21 | 534 | 94 | 738 | 1.821 |
| 40 | VOLKSWAGEN T-CROSS | TTE Pequeño | 20 | 589 | 19 | 3.198 | 622 |
| 41 | DACIA DUSTER | TTE Compacto | 20 | 1.714 | 35 | 2.234 | 5.398 |
| 42 | BMW X3 | TTE Familiar | 20 | 445 | 92 | 745 | 1.956 |
| 43 | TESLA MODEL 3 | Familiar | 20 | 51 | 120 | 371 | 648 |
| 44 | ABARTH 500 | Superutilitario | 19 | 128 | 155 | 192 | 438 |
| 45 | SEAT LEON | Compacto | 18 | 5.008 | 1 | 6.446 | 13.639 |
| 46 | RENAULT CLIO | Utilitario/Polivalente | 18 | 3.069 | 8 | 4.220 | 9.669 |
| 47 | MERCEDES CLASE GLC | TTE Familiar | 17 | 781 | 43 | 2.030 | 3.113 |
| 48 | ALFA ROMEO STELVIO | TTE Familiar | 17 | 231 | 108 | 519 | 1.043 |
| 49 | FORD ECOSPORT | TTE Compacto | 16 | 587 | 63 | 1.208 | 2.433 |
| 50 | JEEP COMPASS | TTE Compacto | 16 | 589 | 77 | 902 | 2.549 |
| 51 | FIAT 500 L | Monovolumen polivalente | 16 | 302 | 187 | 94 | 1.019 |
| 52 | RENAULT CAPTUR | TTE Pequeño | 15 | 2.292 | 21 | 3.113 | 7.700 |
| 53 | DS DS3 CROSSBACK | TTE Pequeño | 15 | 22 | 140 | 255 | 67 |
| 54 | BMW X1 | TTE Compacto | 13 | 868 | 51 | 1.717 | 3.365 |
| 55 | SKODA SCALA | Compacto | 13 | 28 | 112 | 431 | 28 |
| 56 | BMW X4 | TTE Familiar | 13 | 228 | 113 | 428 | 780 |
| 57 | PORSCHE MACAN | TTE Familiar | 13 | 134 | 156 | 190 | 389 |
| 58 | SEAT IBIZA | Utilitario/Polivalente | 12 | 2.599 | 10 | 4.131 | 9.086 |
| 59 | VOLKSWAGEN TIGUAN | TTE Compacto | 12 | 1.213 | 37 | 2.210 | 5.427 |
| 60 | FIAT PANDA | Superutilitario | 12 | 311 | 87 | 787 | 2.001 |
| 61 | TOYOTA C-HR | TTE Compacto | 11 | 1.190 | 17 | 3.420 | 5.450 |
| 62 | HYUNDAI i20 | Utilitario/Polivalente | 11 | 1.352 | 49 | 1.754 | 3.648 |
| 63 | NISSAN JUKE | TTE Pequeño | 11 | 897 | 50 | 1.746 | 4.521 |
| 64 | PEUGEOT 508 | Familiar | 11 | 352 | 91 | 746 | 1.189 |
| 65 | SUZUKI VITARA | TTE Pequeño | 11 | 325 | 117 | 392 | 1.285 |
| 66 | BMW SERIE 2 | Compacto | 11 | 94 | 153 | 198 | 341 |
| 67 | SEAT ATECA | TTE Compacto | 10 | 1.735 | 3 | 4.897 | 5.848 |
| 68 | VOLKSWAGEN GOLF | Compacto | 10 | 2.320 | 26 | 2.921 | 7.880 |
| 69 | VOLVO XC 40 | TTE Compacto | 10 | 518 | 56 | 1.406 | 1.743 |
| 70 | FIAT 500 X | TTE Compacto | 10 | 1.009 | 70 | 1.030 | 3.604 |
| 71 | FORD TOURNEO COURIER | Monovolumen polivalente | 10 | 563 | 122 | 350 | 2.049 |
| 72 | VOLKSWAGEN T-ROC | TTE Pequeño | 9 | 1.249 | 27 | 2.917 | 4.812 |
| 73 | AUDI A1 | Utilitario/Polivalente | 9 | 846 | 47 | 1.879 | 3.552 |
| 74 | MERCEDES CLASE CLA | Familiar | 9 | 337 | 53 | 1.586 | 899 |
| 75 | BMW SERIE 3 | Familiar | 9 | 421 | 75 | 950 | 1.485 |
| 76 | MINI MINI COUNTRYMAN | TTE Pequeño | 9 | 547 | 89 | 763 | 1.691 |
| 77 | MERCEDES CLASE C | Familiar | 9 | 325 | 98 | 689 | 1.529 |
| 78 | SEAT ARONA | TTE Pequeño | 8 | 2.305 | 5 | 4.622 | 7.766 |
| 79 | HYUNDAI i30 | Compacto | 8 | 947 | 65 | 1.142 | 2.946 |
| 80 | KIA PICANTO | Superutilitario | 8 | 561 | 80 | 874 | 2.081 |
| 81 | MERCEDES CLASE GLE | TTE Superior | 8 | 88 | 97 | 708 | 319 |
| 82 | TOYOTA LANDCRUISER | TTE Superior | 8 | 180 | 118 | 383 | 711 |
| 83 | L R RANGE ROVER VELAR | TTE Superior | 8 | 171 | 135 | 285 | 560 |
| 84 | RENAULT MEGANE | Compacto | 7 | 1.937 | 31 | 2.545 | 6.563 |
| 85 | KIA SPORTAGE | TTE Compacto | 7 | 1.259 | 33 | 2.397 | 4.961 |
| 86 | RENAULT KADJAR | TTE Compacto | 7 | 1.298 | 36 | 2.213 | 4.802 |
| 87 | PEUGEOT 5008 | TTE Familiar | 7 | 493 | 57 | 1.382 | 2.357 |
| 88 | MINI MINI | Utilitario/Polivalente | 7 | 278 | 64 | 1.160 | 1.710 |
| 89 | SKODA KODIAQ | TTE Familiar | 7 | 156 | 111 | 432 | 653 |
| 90 | VOLKSWAGEN POLO | Utilitario/Polivalente | 6 | 2.156 | 25 | 2.969 | 8.191 |
| 91 | RENAULT ZOE | Utilitario/Polivalente | 6 | 82 | 86 | 815 | 278 |
| 92 | BMW X5 | TTE Superior | 6 | 111 | 134 | 287 | 568 |
| 93 | SUBARU XV | TTE Compacto | 6 | 96 | 138 | 265 | 398 |
| 94 | SMART FORTWO | Superutilitario | 6 | 269 | 149 | 214 | 880 |
| 95 | FORD MUSTANG | Deportivo alto | 6 | 13 | 183 | 110 | 128 |
| 96 | KIA CEED | Compacto | 5 | 1.263 | 45 | 1.943 | 4.464 |
| 97 | RENAULT MEGANE | Monovolumen compacto | 5 | 802 | 83 | 836 | 2.578 |
| 98 | VOLVO XC 60 | TTE Familiar | 5 | 356 | 99 | 685 | 1.189 |
| 99 | MERCEDES CLASE E | Berlina | 5 | 109 | 114 | 407 | 531 |
| 100 | PORSCHE CAYENNE | TTE Superior | 5 | 33 | 167 | 152 | 93 |
| 101 | MERCEDES CLASE CLS | Berlina | 5 | 46 | 181 | 111 | 156 |
| 102 | KIA STONIC | TTE Pequeño | 4 | 711 | 30 | 2.684 | 3.561 |
| 103 | TOYOTA RAV-4 | TTE Familiar | 4 | 816 | 39 | 2.175 | 3.274 |
| 104 | KIA XCEED | TTE Compacto | 4 | 0 | 52 | 1.619 | 0 |
| 105 | NISSAN MICRA | Utilitario/Polivalente | 4 | 519 | 58 | 1.379 | 2.623 |
| 106 | CITROËN C4 | Monovolumen compacto | 4 | 694 | 67 | 1.097 | 2.828 |
| 107 | SEAT TARRACO | TTE Familiar | 4 | 251 | 74 | 964 | 572 |
| 108 | MITSUBISHI ASX | TTE Compacto | 4 | 1.002 | 93 | 742 | 2.729 |
| 109 | HYUNDAI i10 | Superutilitario | 4 | 503 | 95 | 735 | 1.329 |
| 110 | CITROËN C-ELYSEE | Compacto | 4 | 475 | 103 | 630 | 1.926 |
| 111 | DACIA LODGY | Monovolumen compacto | 4 | 324 | 104 | 613 | 1.475 |
| 112 | MITSUBISHI ECLIPSE CROSS | TTE Compacto | 4 | 265 | 106 | 588 | 1.299 |
| 113 | MERCEDES CLASE V | Monovolumen familiar | 4 | 214 | 110 | 513 | 1.172 |
| 114 | MITSUBISHI OUTLANDER | TTE Familiar | 4 | 271 | 115 | 401 | 902 |
| 115 | OPEL INSIGNIA | Familiar | 4 | 173 | 137 | 278 | 860 |
| 116 | VOLVO XC 90 | TTE Superior | 4 | 124 | 145 | 225 | 538 |
| 117 | L R RANGE ROVER SPORT | TTE Superior | 4 | 154 | 148 | 216 | 533 |
| 118 | BMW X6 | TTE Superior | 4 | 27 | 160 | 169 | 89 |
| 119 | MERCEDES CLASE C | Deportivo bajo | 4 | 130 | 162 | 164 | 545 |
| 120 | ALFA ROMEO GIULIETTA | Compacto | 4 | 44 | 195 | 72 | 327 |
| 121 | BMW X7 | TTE Superior | 4 | 5 | 216 | 39 | 11 |
| 122 | PORSCHE TAYCAN | Gran lujo | 4 | 0 | 221 | 35 | 0 |
| 123 | AUDI A3 | Compacto | 3 | 862 | 34 | 2.336 | 4.019 |
| 124 | AUDI Q2 | TTE Pequeño | 3 | 795 | 62 | 1.210 | 2.838 |
| 125 | SKODA KAMIQ | TTE Pequeño | 3 | 0 | 66 | 1.110 | 0 |
| 126 | MAZDA CX-30 | TTE Compacto | 3 | 0 | 72 | 1.024 | 0 |
| 127 | LEXUS UX | TTE Compacto | 3 | 348 | 78 | 900 | 612 |
| 128 | MERCEDES CLASE B | Monovolumen compacto | 3 | 806 | 85 | 826 | 1.828 |
| 129 | MERCEDES CLASE GLA | TTE Compacto | 3 | 981 | 100 | 649 | 2.937 |
| 130 | AUDI Q5 | TTE Familiar | 3 | 440 | 105 | 596 | 1.383 |
| 131 | DACIA LOGAN | Compacto | 3 | 159 | 124 | 341 | 668 |
| 132 | HONDA HRV | TTE Compacto | 3 | 166 | 150 | 206 | 484 |
| 133 | SUZUKI JIMNY | TTE Pequeño | 3 | 34 | 151 | 204 | 164 |
| 134 | MERCEDES CLASE EQC | TTE Familiar | 3 | 0 | 202 | 56 | 0 |
| 135 | TESLA MODEL X | TTE Superior | 3 | 11 | 220 | 36 | 34 |
| 136 | TESLA MODEL S | Berlina | 3 | 14 | 224 | 34 | 35 |
| 137 | BMW SERIE 6 | Berlina | 3 | 11 | 230 | 31 | 80 |
| 138 | AUDI Q3 | TTE Compacto | 2 | 1.102 | 38 | 2.186 | 2.495 |
| 139 | KIA RIO | Utilitario/Polivalente | 2 | 342 | 68 | 1.087 | 1.279 |
| 140 | AUDI A4 | Familiar | 2 | 448 | 73 | 1.023 | 2.171 |
| 141 | SKODA OCTAVIA | Familiar | 2 | 665 | 76 | 945 | 1.999 |
| 142 | NISSAN X-TRAIL | TTE Familiar | 2 | 180 | 96 | 728 | 794 |
| 143 | CITROËN C1 | Superutilitario | 2 | 213 | 116 | 400 | 975 |
| 144 | HONDA CRV | TTE Familiar | 2 | 205 | 121 | 356 | 840 |
| 145 | NISSAN LEAF | Compacto | 2 | 135 | 127 | 312 | 698 |
| 146 | FORD MONDEO | Familiar | 2 | 195 | 128 | 306 | 828 |
| 147 | JAGUAR E-PACE | TTE Compacto | 2 | 223 | 130 | 305 | 747 |
| 148 | MINI MINI CABRIO | Utilitario/Polivalente | 2 | 156 | 141 | 251 | 537 |
| 149 | L R DISCOVERY SPORT | TTE Familiar | 2 | 85 | 147 | 216 | 273 |
| 150 | SKODA SUPERB | Familiar | 2 | 98 | 154 | 197 | 382 |
| 151 | HYUNDAI SANTA FE | TTE Familiar | 2 | 51 | 163 | 162 | 264 |
| 152 | SUBARU FORESTER | TTE Familiar | 2 | 16 | 164 | 156 | 135 |
| 153 | JEEP WRANGLER | TTE Pequeño | 2 | 94 | 170 | 145 | 272 |
| 154 | VOLKSWAGEN TOUAREG | TTE Superior | 2 | 80 | 171 | 144 | 237 |
| 155 | BMW i3 | Monovolumen polivalente | 2 | 72 | 173 | 136 | 316 |
| 156 | AUDI Q7 | TTE Superior | 2 | 28 | 178 | 113 | 238 |
| 157 | BMW SERIE 7 | Gran lujo | 2 | 13 | 186 | 97 | 101 |
| 158 | BMW SERIE 8 | Gran lujo | 2 | 0 | 236 | 25 | 0 |
| 159 | KIA NIRO | TTE Compacto | 1 | 563 | 54 | 1.483 | 2.255 |
| 160 | SKODA KAROQ | TTE Compacto | 1 | 464 | 69 | 1.039 | 1.778 |
| 161 | MAZDA 3 | Compacto | 1 | 273 | 84 | 828 | 932 |
| 162 | LEXUS NX | TTE Familiar | 1 | 208 | 102 | 633 | 886 |
| 163 | VOLKSWAGEN TOURAN | Monovolumen compacto | 1 | 547 | 107 | 554 | 1.659 |
| 164 | BMW SERIE 2 | Monovolumen compacto | 1 | 249 | 119 | 371 | 1.113 |
| 165 | BMW SERIE 5 | Berlina | 1 | 96 | 125 | 316 | 613 |
| 166 | HONDA CIVIC | Compacto | 1 | 136 | 131 | 301 | 1.213 |
| 167 | SSANGYONG KORANDO | TTE Compacto | 1 | 35 | 133 | 288 | 204 |
| 168 | LEXUS CT | Compacto | 1 | 66 | 158 | 172 | 422 |
| 169 | CUPRA ATECA | TTE Compacto | 1 | 63 | 161 | 169 | 263 |
| 170 | BMW SERIE 4 | Familiar | 1 | 26 | 165 | 153 | 280 |
| 171 | SSANGYONG TIVOLI | TTE Pequeño | 1 | 280 | 166 | 153 | 652 |
| 172 | MERCEDES CLASE GLB | TTE Familiar | 1 | 0 | 172 | 137 | 0 |
| 173 | SUZUKI SX4 S-CROSS | TTE Compacto | 1 | 62 | 174 | 130 | 288 |
| 174 | VOLKSWAGEN SHARAN | Monovolumen familiar | 1 | 70 | 176 | 118 | 267 |
| 175 | AUDI E-TRON | TTE Superior | 1 | 14 | 177 | 113 | 85 |
| 176 | VOLVO V60 | Familiar | 1 | 38 | 184 | 107 | 266 |
| 177 | RENAULT KOLEOS | TTE Compacto | 1 | 32 | 191 | 80 | 128 |
| 178 | LEXUS RX | TTE Superior | 1 | 27 | 192 | 79 | 160 |
| 179 | FORD S-MAX | Monovolumen familiar | 1 | 28 | 197 | 68 | 163 |
| 180 | PORSCHE 911 | Deportivo alto | 1 | 16 | 209 | 49 | 62 |
| 181 | SUBARU OUTBACK | Familiar | 1 | 44 | 212 | 47 | 168 |
| 182 | PORSCHE 718 | Deportivo alto | 1 | 9 | 222 | 35 | 46 |
| 183 | JEEP CHEROKEE | TTE Compacto | 1 | 29 | 233 | 28 | 128 |
| 184 | JAGUAR XE | Familiar | 1 | 44 | 235 | 27 | 99 |
| 185 | BMW SERIE 8 | Deportivo alto | 1 | 12 | 237 | 25 | 49 |
| 186 | JAGUAR XF | Berlina | 1 | 20 | 243 | 19 | 54 |
| 187 | DONGFENG SOKON GLORY 580 | TTE Familiar | 1 | 10 | 247 | 17 | 19 |
| 188 | JAGUAR I-PACE | TTE Familiar | 1 | 6 | 249 | 14 | 72 |
| 189 | MERCEDES AMG-GT | Gran lujo | 1 | 6 | 250 | 14 | 27 |
| 190 | BENTLEY BENTAYGA | TTE Superior | 1 | 0 | 260 | 6 | 4 |
| 191 | SSANGYONG XLV | TTE Compacto | 1 | 38 | 266 | 5 | 210 |
| 192 | CITROËN C5 | Familiar | 1 | 0 | 293 | 1 | 0 |
| 193 | VOLKSWAGEN PASSAT | Familiar | 0 | 467 | 88 | 765 | 1.346 |
| 194 | MAZDA CX-5 | TTE Compacto | 0 | 727 | 109 | 514 | 2.663 |
| 195 | AUDI A6 | Berlina | 0 | 104 | 126 | 315 | 838 |
| 196 | VOLKSWAGEN TIGUAN | TTE Familiar | 0 | 84 | 129 | 306 | 296 |
| 197 | AUDI A5 | Familiar | 0 | 183 | 136 | 282 | 656 |
| 198 | SEAT Mii | Superutilitario | 0 | 92 | 139 | 256 | 493 |
| 199 | TOYOTA CAMRY | Berlina | 0 | 0 | 142 | 246 | 0 |
| 200 | SEAT ALHAMBRA | Monovolumen familiar | 0 | 172 | 143 | 231 | 384 |
| 201 | RENAULT TALISMAN | Familiar | 0 | 285 | 144 | 229 | 657 |
| 202 | VOLKSWAGEN ARTEON | Familiar | 0 | 129 | 146 | 221 | 478 |
| 203 | MAZDA 2 | Utilitario/Polivalente | 0 | 122 | 152 | 201 | 458 |
| 204 | SUZUKI SWIFT | Utilitario/Polivalente | 0 | 78 | 157 | 188 | 401 |
| 205 | MITSUBISHI SPACE STAR | Superutilitario | 0 | 19 | 159 | 170 | 237 |
| 206 | AUDI Q8 | TTE Superior | 0 | 64 | 168 | 150 | 293 |
| 207 | SUZUKI IGNIS | TTE Pequeño | 0 | 58 | 169 | 146 | 241 |
| 208 | BMW SERIE 4 | Deportivo bajo | 0 | 66 | 179 | 112 | 233 |
| 209 | MERCEDES CLASE E | Deportivo alto | 0 | 107 | 180 | 112 | 354 |
| 210 | VOLKSWAGEN UP! | Superutilitario | 0 | 5 | 182 | 111 | 24 |
| 211 | ALFA ROMEO GIULIA | Familiar | 0 | 23 | 185 | 102 | 131 |
| 212 | AUDI A5 | Deportivo bajo | 0 | 21 | 188 | 93 | 93 |
| 213 | JAGUAR F-PACE | TTE Familiar | 0 | 83 | 189 | 84 | 307 |
| 214 | LEXUS IS | Familiar | 0 | 48 | 190 | 83 | 246 |
| 215 | LEXUS ES | Berlina | 0 | 37 | 193 | 74 | 162 |
| 216 | MINI MINI CLUBMAN | Utilitario/Polivalente | 0 | 41 | 194 | 74 | 203 |
| 217 | MAZDA 6 | Familiar | 0 | 51 | 196 | 69 | 305 |
| 218 | MERCEDES CLASE S | Gran lujo | 0 | 19 | 198 | 67 | 111 |
| 219 | VOLVO V90 CROSS COUNTRY | Berlina | 0 | 43 | 199 | 61 | 232 |
| 220 | AUDI TT | Deportivo bajo | 0 | 12 | 200 | 58 | 56 |
| 221 | AUDI A7 | Berlina | 0 | 38 | 201 | 56 | 174 |
| 222 | VOLVO S60 | Familiar | 0 | 19 | 203 | 55 | 28 |

Empresas fue el canal que registró la actividad principal, con más de la mitad de las ventas de los 1.113 furgones matriculados

# La Covid-19 acentúa la mala racha de los comerciales, que acumulan ya 19 meses consecutivos de caída

El parón comercial provocado por la crisis sanitaria, sumado a los efectos del cambio de registro de los populares modelos de PSA y las limitaciones de $CO_2$ de la normativa CAFE, ha hecho que el segmento de los comerciales ligeros sufra un descenso del 90,7%, con 1.476 ventas. Especialmente golpeados han sido los derivados de turismo, con 240 matriculaciones (-96,4%).

***Juan Roig Valor / Madrid***

Frenazo en seco para la venta de vehículos comerciales. Los analistas, que predijeron que abril sería más traumático que marzo, estaban en lo cierto. Ante un mercado cuyas cifras habituales rondan las 15.000 unidades, las 1.476 matriculaciones con las que cerró el cuarto mes supusieron una caída del 90,7% respecto al año anterior.

Sin embargo, ceder dos dígitos porcentuales cada mes no es una novedad para este tipo de transportes, que acumulan ya 19 descensos consecutivos. Esto se explicaba, antes de la crisis sanitaria, por varios factores, como los problemas de registro de los derivados de turismo ensamblados en Vigo de PSA —Peugeot Rifter, Citroën Berlingo y Opel Combo, que comenzaron a contabilizarse como turismos a partir del verano de 2018—; o los límites de $CO_2$ de la normativa CAFE —fijados en 147 gramos por kilómetro, mientras que los modelos actuales se mueven en una horquilla de entre 144 y 176 gramos—. Sin embargo, la irrupción del coronavirus, las limitaciones a la movilidad y la suspensión del comercio son los verdaderos causantes del desplome de los últimos 60 días.

El golpe más duro lo encajaron los derivados de turismo, con 240 compras en toda España —100 de ellas en Madrid, y 47 en Cataluña—, lo que supuso un receso del 96,4% respecto a 2019. De haberse contado los modelos de PSA, se habrían engordado las cifras en 331 unidades, haciendo que la diferencia fuese de un 91,4% en rojo.

Los furgones, gracias a la esencialidad decretada de los sectores logístico y sanitario, vendieron prácticamente el cuádruple de unidades que las siluetas antes mencionadas: 1.113 matriculaciones. En términos porcentuales, el retroceso es de un 86,6% en negativo. De sus cifras totales, más de la mitad —601 registros— fueron al canal de empresas. Los particulares apenas representaron el 16,2% de cuota, con 181 compras (-91,3%).

## La clasificación, en línea

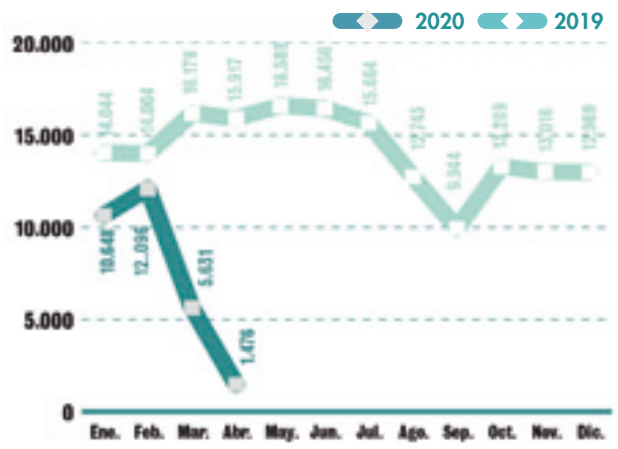
El efecto de pausa de la Covid-19 hizo que, aunque nuevos modelos figurasen en el podio mensual, la clasificación acumulada no variase prácticamente. Así, en derivados, cuyo oro y plata han ido invariablemente para los Dacia Dokker y Renault Kangoo desde la desaparición de los modelos de PSA, aparecen en el top 3 Volkswagen Caddy, Ford Transit Courier y la versión comercial de la Citroën Berlingo, con 33, 33 y 27 matriculaciones, respectivamente. Sin embargo, los vehículos de la marca del rombo, separados únicamente por 57 unidades, siguen ostentando el primer y segundo lugar: 2.266 Dokker y 2.209 Kangoo.

En furgones, la lucha es más encarnizada, pues la pugna por el liderazgo no se produce entre vehículos del mismo consorcio. 65 compras son la diferencia entre la Fiat Ducato (1.522) y Ford Transit Custom (1.457); en abril, registraron 105 y 77 unidades, respectivamente. 240 ventas por detrás, les sigue en el ranking la Iveco Daily, que consiguió 190 transacciones el cuarto mes.

**Aunque variase la clasificación mensual de modelos, las cifras de ventas fueron tan bajas que, en términos acumulados, Renault y Dacia siguen dominando los derivados, mientras que Fiat y Ford luchan por el primer puesto de furgones**

## Evolución matriculaciones

### Total Comerciales




| | 2020 | 2019 | 2018 | 20/19% | Acumulado 2020 | Acumulado 2019 | Acumulado 2018 | Acumulado 20/19% |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ENE | 10.648 | 13.927 | 15.634 | -23,54 | 10.648 | 13.927 | 15.634 | -23,54 |
| FEB | 12.096 | 13.975 | 16.972 | -13,45 | 22.744 | 27.902 | 32.606 | -18,49 |
| MAR | 5.631 | 16.148 | 18.613 | -65,13 | 28.375 | 44.050 | 51.219 | -35,58 |
| ABR | 1.476 | 15.881 | 18.312 | -90,71 | 29.851 | 59.931 | 69.531 | -50,19 |
| MAY | | 16.589 | 20.285 | | | 76.733 | 89.971 | |
| JUN | | 16.456 | 20.830 | | | 93.189 | 110.801 | |
| JUL | | 15.664 | 18.310 | | | 108.853 | 129.111 | |
| AGO | | 12.743 | 14.564 | | | 121.596 | 143.675 | |
| SEP | | 9.944 | 12.323 | | | 131.540 | 155.998 | |
| OCT | | 13.289 | 15.674 | | | 144.829 | 171.672 | |
| NOV | | 13.016 | 15.233 | | | 157.845 | 186.905 | |
| DIC | | 12.969 | 15.000 | | | 170.814 | 201.905 | |

### Derivados

| | 2020 | 2019 | 2018 | 20/19% | Acumulado 2020 | Acumulado 2019 | Acumulado 2018 | Acumulado 20/19% |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ENE | 4.471 | 6.594 | 8.837 | -32,20 | 4.471 | 6.594 | 8.837 | -32,20 |
| FEB | 5.148 | 6.613 | 10.110 | -22,15 | 9.619 | 13.207 | 18.947 | -27,17 |
| MAR | 1.995 | 7.572 | 10.633 | -73,65 | 11.614 | 20.779 | 29.580 | -44,11 |
| ABR | 240 | 6.645 | 10.160 | -96,39 | 11.854 | 27.424 | 39.740 | -56,78 |
| MAY. | | 7.100 | 11.160 | | | 34.524 | 50.900 | |
| JUN. | | 7.418 | 11.126 | | | 41.942 | 62.026 | |
| JUL. | | 7.277 | 10.271 | | | 49.219 | 72.297 | |
| AGO. | | 6.989 | 8.277 | | | 56.208 | 80.574 | |
| SEP. | | 4.415 | 6.568 | | | 60.623 | 87.142 | |
| OCT. | | 5.761 | 7.748 | | | 66.384 | 94.890 | |
| NOV. | | 5.643 | 7.383 | | | 72.027 | 102.273 | |
| DIC. | | 5.762 | 7.605 | | | 77.789 | 109.878 | |

### Pick-Up

| | 2020 | 2019 | 2018 | 20/19% | Acumulado 2020 | Acumulado 2019 | Acumulado 2018 | Acumulado 20/19% |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ENE | 801 | 867 | 808 | -7,61 | 801 | 867 | 808 | -7,61 |
| FEB | 775 | 780 | 839 | -0,64 | 1.576 | 1.647 | 1.647 | -4,31 |
| MAR | 376 | 980 | 819 | -61,63 | 1.952 | 2.627 | 2.466 | -25,69 |
| ABR | 123 | 932 | 951 | -86,80 | 2.075 | 3.559 | 3.417 | -41,70 |
| MAY | | 853 | 949 | | | 4.412 | 4.366 | |
| JUN | | 805 | 987 | | | 5.217 | 5.353 | |
| JUL | | 944 | 828 | | | 6.161 | 6.181 | |
| AGO | | 845 | 761 | | | 7.006 | 6.942 | |
| SEP | | 781 | 740 | | | 7.787 | 7.682 | |
| OCT | | 939 | 1.008 | | | 8.726 | 8.690 | |
| NOV | | 856 | 1.105 | | | 9.582 | 9.795 | |
| DIC | | 925 | 882 | | | 10.507 | 10.677 | |

### Micro Van

| | 2020 | 2019 | 2018 | 20/19% | Acumulado 2020 | Acumulado 2019 | Acumulado 2018 | Acumulado 20/19% |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ENE | 26 | 117 | 45 | -77,78 | 26 | 117 | 45 | -77,78 |
| FEB | 80 | 29 | 25 | 175,86 | 106 | 146 | 70 | -27,40 |
| MAR | 27 | 31 | 34 | -12,90 | 133 | 177 | 104 | -24,86 |
| ABR | 7 | 36 | 51 | -80,56 | 140 | 213 | 155 | -34,27 |
| MAY | | 40 | 45 | | | 253 | 200 | |
| JUN | | 46 | 33 | | | 299 | 233 | |
| JUL | | 45 | 55 | | | 344 | 288 | |
| AGO | | 41 | 22 | | | 385 | 310 | |
| SEP | | 31 | 26 | | | 416 | 336 | |
| OCT | | 43 | 80 | | | 459 | 416 | |
| NOV | | 41 | 34 | | | 500 | 450 | |
| DIC | | 67 | 42 | | | 567 | 492 | |

### Furgones

| | 2020 | 2019 | 2018 | 20/19% | Acumulado 2020 | Acumulado 2019 | Acumulado 2018 | Acumulado 20/19% |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ENE | 5.376 | 6.466 | 5.989 | -16,86 | 5.376 | 6.466 | 5.989 | -16,86 |
| FEB | 6.173 | 6.582 | 6.023 | -6,21 | 11.549 | 13.048 | 12.012 | -11,49 |
| MAR | 3.260 | 7.596 | 7.161 | -57,08 | 14.809 | 20.644 | 19.173 | -28,26 |
| ABR | 1.113 | 8.304 | 7.201 | -86,60 | 15.922 | 28.948 | 26.374 | -45,00 |
| MAY | | 8.596 | 8.131 | | | 37.544 | 34.505 | |
| JUN | | 8.187 | 8.684 | | | 45.731 | 43.189 | |
| JUL | | 7.398 | 7.156 | | | 53.129 | 50.345 | |
| AGO | | 4.868 | 5.504 | | | 57.997 | 55.849 | |
| SEP | | 4.717 | 4.989 | | | 62.714 | 60.838 | |
| OCT | | 6.546 | 6.838 | | | 69.260 | 67.676 | |
| NOV | | 6.476 | 6.711 | | | 75.736 | 74.387 | |
| DIC | | 6.215 | 6.471 | | | 81.951 | 80.858 | |

## Ranking de modelos - Comerciales ligeros

| Rank. mes | Modelo | Abr. 2020 | Abr. 2019 | Rank. acum. | Acum. 2020 | Acum. 2019 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | VOLKSWAGEN CADDY | 33 | 975 | 4 | 1.207 | 3.255 |
| 2 | FORD TRANSIT COURIER | 33 | 510 | 6 | 878 | 1.527 |
| 3 | CITROËN BERLINGO III VAN | 27 | 424 | 5 | 1.183 | 1.765 |
| 4 | DACIA DOKKER | 25 | 1.256 | 1 | 2.266 | 5.396 |
| 5 | FIAT DOBLO FURGON | 22 | 154 | 10 | 312 | 597 |
| 6 | RENAULT KANGOO | 18 | 1.415 | 2 | 2.209 | 5.651 |
| 7 | MERCEDES CITAN | 16 | 183 | 9 | 340 | 830 |
| 8 | FORD TOURNEO CONNECT | 16 | 39 | 14 | 138 | 252 |
| 9 | FORD TRANSIT CONNECT | 15 | 194 | 8 | 398 | 794 |
| 10 | PEUGEOT PARTNER III | 11 | 487 | 3 | 1.480 | 1.961 |
| 11 | OPEL COMBO CARGO | 8 | 202 | 7 | 591 | 562 |
| 12 | NISSAN NV200 | 5 | 171 | 13 | 171 | 1.032 |
| 13 | FIAT FIORINO | 4 | 254 | 12 | 206 | 1.287 |
| 14 | NISSAN NV250 | 3 | 0 | 15 | 83 | 0 |
| 15 | CITROËN BERLINGO | 2 | 38 | 20 | 14 | 700 |
| 16 | FIAT DOBLO COMBI | 1 | 143 | 11 | 261 | 665 |
| 17 | TOYOTA PROACE CITY | 1 | 0 | 22 | 7 | 0 |
| 18 | PEUGEOT PARTNER | 0 | 111 | 16 | 34 | 780 |
| 19 | PEUGEOT 208 COMERCIAL | 0 | 9 | 17 | 24 | 61 |
| 20 | GOUPIL G4 | 0 | 7 | 18 | 17 | 26 |
| 21 | CITROËN C3 COMERCIAL | 0 | 6 | 19 | 15 | 27 |
| 22 | RENAULT CLIO MARKET | 0 | 52 | 21 | 14 | 161 |
| 23 | FIAT PANDA VAN | 0 | 2 | 23 | 2 | 5 |
| 24 | GOUPIL G5 | 0 | 0 | 24 | 2 | 0 |
| 25 | PIAGGIO A.P.E. | 0 | 1 | 25 | 1 | 7 |
| 26 | RENAULT ZOE SOCIETE | 0 | 0 | 26 | 1 | 8 |
| TOTAL DERIVADOS TURISMO | | 240 | 6.645 | | 11.854 | 27.424 |
| 1 | FORD RANGER | 59 | 320 | 2 | 744 | 1.251 |
| 2 | TOYOTA HILUX | 44 | 365 | 1 | 771 | 1.172 |
| 3 | NISSAN NAVARA | 9 | 56 | 3 | 226 | 425 |
| 4 | MITSUBISHI L-200 | 7 | 98 | 4 | 205 | 371 |
| 5 | MERCEDES CLASE X | 1 | 22 | 5 | 62 | 90 |
| 6 | ISUZU D-MAX | 1 | 24 | 6 | 38 | 100 |
| 7 | VOLKSWAGEN AMAROK | 1 | 38 | 7 | 25 | 113 |
| 8 | MAHINDRA GOA | 1 | 0 | 9 | 1 | 0 |
| 9 | DACIA DOKKER PICK-UP | 0 | 1 | 8 | 3 | 1 |
| TOTAL PICKUP | | 123 | 932 | | 2.075 | 3.559 |
| 1 | PIAGGIO PORTER | 4 | 16 | 1 | 93 | 62 |
| 2 | DONGFENG SOKON C31 | 2 | 9 | 3 | 15 | 75 |
| 3 | DONGFENG SOKON K01 | 1 | 6 | 2 | 25 | 32 |
| 4 | GOUPIL URBAN | 0 | 1 | 4 | 5 | 35 |
| 5 | DONGFENG SOKON C32 | 0 | 1 | 5 | 1 | 2 |
| 6 | ESAGONOENERGIA GASTONE | 0 | 0 | 6 | 1 | 0 |
| TOTAL MICRO VAN | | 7 | 36 | | 140 | 213 |

## Furgones

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | CITROËN JUMPY | 267 | 293 | 6 | 891 | 1.136 |
| 2 | IVECO DAILY CITY | 190 | 569 | 3 | 1.217 | 1.630 |
| 3 | FIAT DUCATO 250 | 105 | 795 | 1 | 1.522 | 2.491 |
| 4 | FORD TRANSIT CUSTOM | 77 | 484 | 2 | 1.457 | 1.776 |
| 5 | MERCEDES SPRINTER | 66 | 439 | 8 | 871 | 1.545 |
| 6 | FORD TRANSIT | 42 | 340 | 5 | 951 | 1.246 |
| 7 | CITROËN JUMPER | 33 | 369 | 11 | 706 | 1.444 |
| 8 | RENAULT TRUCKS MASTER RT | 30 | 70 | 24 | 188 | 296 |
| 9 | OPEL VIVARO | 27 | 177 | 15 | 387 | 1.041 |
| 10 | MERCEDES VITO | 23 | 680 | 9 | 787 | 1.787 |
| 11 | FIAT TALENTO | 21 | 164 | 18 | 239 | 738 |
| 12 | RENAULT MASTER | 20 | 342 | 10 | 744 | 1.248 |
| 13 | RENAULT TRAFIC | 19 | 477 | 7 | 884 | 1.783 |
| 14 | MAN TGE | 18 | 32 | 26 | 179 | 100 |
| 15 | PEUGEOT BOXER | 16 | 289 | 12 | 597 | 1.117 |
| 16 | VOLKSWAGEN CRAFTER | 16 | 306 | 14 | 500 | 1.121 |
| 17 | MITSUBISHI CANTER | 16 | 32 | 28 | 109 | 119 |
| 18 | VOLKSWAGEN T5 | 14 | 1.111 | 4 | 1.060 | 2.908 |
| 19 | NISSAN NT400 | 14 | 132 | 22 | 205 | 553 |
| 20 | OPEL ZAFIRA LIFE | 14 | 0 | 25 | 187 | 0 |
| 21 | NISSAN NV300 | 13 | 73 | 20 | 222 | 341 |
| 22 | CITROËN SPACETOUR | 12 | 167 | 21 | 214 | 893 |
| 23 | ISUZU SERIE N | 12 | 45 | 30 | 59 | 102 |
| 24 | PEUGEOT TRAVELLER | 9 | 313 | 19 | 233 | 957 |
| 25 | OPEL MOVANO | 9 | 81 | 23 | 195 | 318 |
| 26 | NISSAN NV400 | 9 | 65 | 27 | 126 | 333 |
| 27 | PEUGEOT EXPERT | 8 | 227 | 13 | 503 | 975 |
| 28 | RENAULT TRUCKS MAXITY | 6 | 38 | 29 | 70 | 141 |
| 29 | TOYOTA PROACE | 4 | 35 | 17 | 255 | 279 |
| 30 | TOYOTA PROACE VERSO | 3 | 139 | 16 | 340 | 434 |
| 31 | FORD TRANSIT CONNECT | 0 | 10 | 31 | 18 | 36 |
| 32 | MAXUS V80 | 0 | 0 | 32 | 3 | 7 |
| 33 | NISSAN CABSTAR | 0 | 0 | 33 | 2 | 4 |
| 34 | MAXUS EV80 | 0 | 0 | 34 | 1 | 0 |
| TOTAL FURGONES | | 1.113 | 8.304 | | 15.922 | 28.948 |

## Ranking por marcas - Comerciales ligeros

| Rank. mes | | Abr. 2020 | Abr. 2019 | Var. % Abr. 20/19 | Cuota Abr. 2020 | Cuota Abr. 2019 | Cuota Abr. 20/19 | Rank. Acum. | Acum. 2020 | Acum. 2019 | Var. % Acum. 20/19 | Cuota Abr. 2020 | Cuota Abr. 2019 | Cuota Abr. 20/19 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | FORD | 123 | 1.063 | -88,43 | 33,24 | 13,96 | 19,28 | 3 | 2.158 | 3.824 | -43,57 | 15,34 | 12,26 | 3,08 |
| 2 | TOYOTA | 45 | 366 | -87,70 | 12,16 | 4,81 | 7,35 | 8 | 778 | 1.173 | -33,67 | 5,53 | 3,76 | 1,77 |
| 3 | VOLKSWAGEN | 34 | 1.013 | -96,64 | 9,19 | 13,31 | -4,12 | 5 | 1.232 | 3.368 | -63,42 | 8,76 | 10,80 | -2,04 |
| 4 | CITROËN | 29 | 468 | -93,80 | 7,84 | 6,15 | 1,69 | 6 | 1.212 | 2.492 | -51,36 | 8,61 | 7,99 | 0,63 |
| 5 | FIAT | 27 | 561 | -95,19 | 7,30 | 7,37 | -0,07 | 7 | 781 | 2.590 | -69,85 | 5,55 | 8,30 | -2,75 |
| 6 | DACIA | 25 | 1.257 | -98,01 | 6,76 | 16,51 | -9,75 | 1 | 2.269 | 5.397 | -57,96 | 16,13 | 17,30 | -1,17 |
| 7 | RENAULT | 18 | 1.467 | -98,77 | 4,86 | 19,27 | -14,40 | 2 | 2.224 | 5.820 | -61,79 | 15,81 | 18,66 | -2,85 |
| 8 | NISSAN | 17 | 227 | -92,51 | 4,59 | 2,98 | 1,61 | 10 | 480 | 1.457 | -67,06 | 3,41 | 4,67 | -1,26 |
| 9 | MERCEDES | 17 | 205 | -91,71 | 4,59 | 2,69 | 1,90 | 11 | 402 | 920 | -56,30 | 2,86 | 2,95 | -0,09 |
| 10 | PEUGEOT | 11 | 607 | -98,19 | 2,97 | 7,97 | -5,00 | 4 | 1.538 | 2.802 | -45,11 | 10,93 | 8,98 | 1,95 |
| 11 | OPEL | 8 | 213 | -96,24 | 2,16 | 2,80 | -0,64 | 9 | 591 | 635 | -6,93 | 4,20 | 2,04 | 2,17 |
| 12 | MITSUBISHI | 7 | 98 | -92,86 | 1,89 | 1,29 | 0,60 | 12 | 205 | 371 | -44,74 | 1,46 | 1,19 | 0,27 |
| 13 | PIAGGIO | 4 | 17 | -76,47 | 1,08 | 0,22 | 0,86 | 13 | 94 | 69 | 36,23 | 0,67 | 0,22 | 0,45 |
| 14 | DONGFENG SOKON | 3 | 19 | -84,21 | 0,81 | 0,25 | 0,56 | 14 | 41 | 116 | -64,66 | 0,29 | 0,37 | -0,08 |
| 15 | ISUZU | 1 | 24 | -95,83 | 0,27 | 0,32 | -0,04 | 15 | 38 | 100 | -62,00 | 0,27 | 0,32 | -0,05 |
| 16 | MAHINDRA | 1 | 0 | 100,00 | 0,27 | 0,00 | 0,27 | 18 | 1 | 0 | 100,00 | 0,01 | 0,00 | 0,01 |
| 17 | GOUPIL | 0 | 8 | -100,00 | 0,00 | 0,11 | -0,11 | 16 | 24 | 61 | -60,66 | 0,17 | 0,20 | -0,02 |
| 18 | ESAGONOENERGIA | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 17 | 1 | 0 | 100,00 | 0,01 | 0,00 | 0,01 |
| 19 | MICROVETT | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 19 | 0 | 1 | -100,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| | TOTAL | 370 | 7.613 | -95,14 | 100,00 | 100,00 | 0,00 | | 14.069 | 31.196 | -54,90 | 100,00 | 100,00 | 0,00 |

## Furgones

| Rank. mes | | Abr. 2020 | Abr. 2019 | Var. % Abr. 20/19 | Cuota Abr. 2020 | Cuota Abr. 2019 | Cuota Abr. 20/19 | Rank. Acum. | Acum. 2020 | Acum. 2019 | Var. % Acum. 20/19 | Cuota Abr. 2020 | Cuota Abr. 2019 | Cuota Abr. 20/19 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | CITROËN | 312 | 829 | -62,36 | 28,03 | 9,98 | 18,05 | 2 | 1.811 | 3.473 | -47,85 | 11,37 | 12,00 | -0,62 |
| 2 | IVECO | 190 | 569 | -66,61 | 17,07 | 6,85 | 10,22 | 8 | 1.217 | 1.632 | -25,43 | 7,64 | 5,64 | 2,01 |
| 3 | FIAT | 126 | 959 | -86,86 | 11,32 | 11,55 | -0,23 | 3 | 1.761 | 3.229 | -45,46 | 11,06 | 11,15 | -0,09 |
| 4 | FORD | 119 | 834 | -85,73 | 10,69 | 10,04 | 0,65 | 1 | 2.426 | 3.058 | -20,67 | 15,24 | 10,56 | 4,67 |
| 5 | MERCEDES | 89 | 1.119 | -92,05 | 8,00 | 13,48 | -5,48 | 4 | 1.658 | 3.332 | -50,24 | 10,41 | 11,51 | -1,10 |
| 6 | OPEL | 50 | 258 | -80,62 | 4,49 | 3,11 | 1,39 | 9 | 769 | 1.359 | -43,41 | 4,83 | 4,69 | 0,14 |
| 7 | RENAULT | 39 | 819 | -95,24 | 3,50 | 9,86 | -6,36 | 5 | 1.628 | 3.031 | -46,29 | 10,22 | 10,47 | -0,25 |
| 8 | NISSAN | 36 | 271 | -86,72 | 3,23 | 3,26 | -0,03 | 11 | 555 | 1.232 | -54,95 | 3,49 | 4,26 | -0,77 |
| 9 | RENAULT TRUCKS | 36 | 108 | -66,67 | 3,23 | 1,30 | 1,93 | 12 | 258 | 437 | -40,96 | 1,62 | 1,51 | 0,11 |
| 10 | PEUGEOT | 33 | 829 | -96,02 | 2,96 | 9,98 | -7,02 | 7 | 1.333 | 3.049 | -56,28 | 8,37 | 10,53 | -2,16 |
| 11 | VOLKSWAGEN | 30 | 1.417 | -97,88 | 2,70 | 17,06 | -14,37 | 6 | 1.560 | 4.029 | -61,28 | 9,80 | 13,92 | -4,12 |
| 12 | MAN | 18 | 36 | -50,00 | 1,62 | 0,43 | 1,18 | 13 | 179 | 105 | 70,48 | 1,12 | 0,36 | 0,76 |
| 13 | MITSUBISHI | 16 | 32 | -50,00 | 1,44 | 0,39 | 1,05 | 14 | 109 | 119 | -8,40 | 0,68 | 0,41 | 0,27 |
| 14 | ISUZU | 12 | 45 | -73,33 | 1,08 | 0,54 | 0,54 | 15 | 59 | 102 | -42,16 | 0,37 | 0,35 | 0,02 |
| 15 | TOYOTA | 7 | 174 | -95,98 | 0,63 | 2,10 | -1,47 | 10 | 595 | 713 | -16,55 | 3,74 | 2,46 | 1,27 |
| 16 | MAXUS | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 16 | 4 | 7 | -42,86 | 0,03 | 0,02 | 0,00 |
| 17 | HYUNDAI | 0 | 5 | -100,00 | 0,00 | 0,06 | -0,06 | 17 | 0 | 41 | -100,00 | 0,00 | 0,14 | -0,14 |
| | TOTAL | 1.113 | 8.304 | -86,60 | 100,00 | 100,00 | 0,00 | | 15.922 | 28.948 | -45,00 | 100,00 | 100,00 | 0,00 |

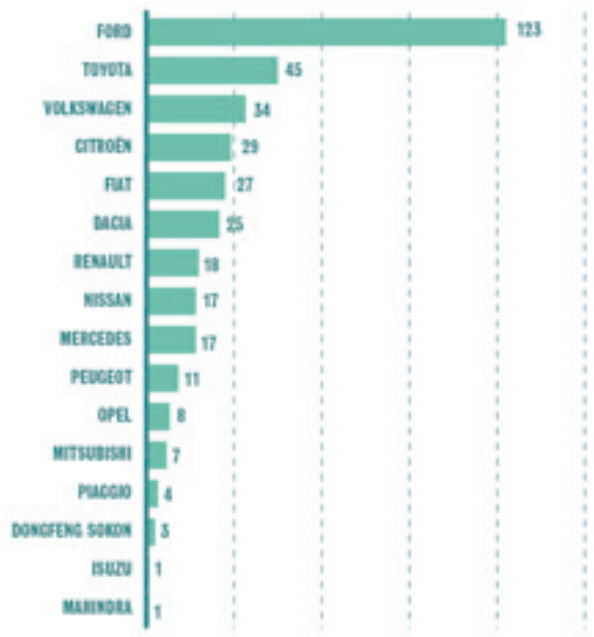
## Por servicio de actividad - Derivados nuevos

| Tipo de servicio | Abr. 2020 | Abr. 2019 | % Abr. 20/19 | Acum. 2020 | Acum. 2019 | % Acum 20/19 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| PERSONA FÍSICA | 50 | 1.750 | -97,14 | 3.233 | 7.154 | -54,81 |
| PERSONA JURÍDICA | 163 | 3.980 | -95,90 | 7.886 | 17.285 | -54,38 |
| RENT A CAR | 27 | 915 | -97,05 | 735 | 2.985 | -75,38 |
| TOTAL | 240 | 6.645 | -96,39 | 11.854 | 27.424 | -56,78 |

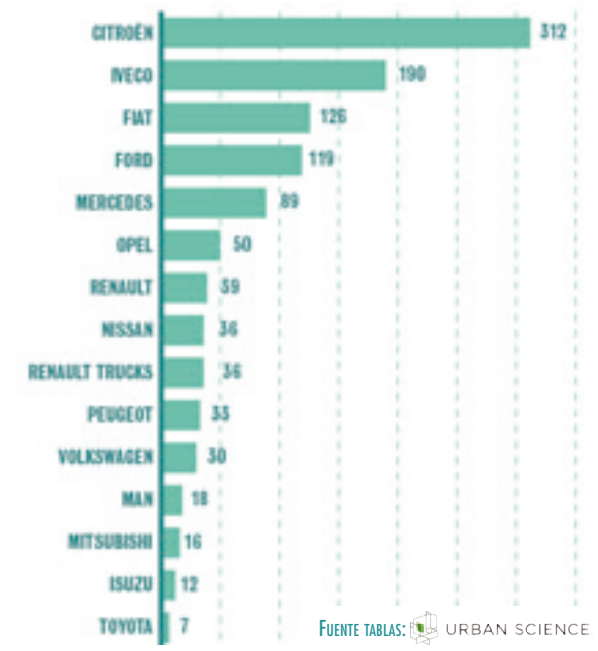
## Furgones

| Tipo de servicio | Abr. 2020 | Abr. 2019 | % Abr. 20/19 | Acum. 2020 | Acum. 2019 | % Acum 20/19 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| PERSONA FÍSICA | 181 | 2.078 | -91,29 | 4.260 | 7.928 | -46,27 |
| PERSONA JURÍDICA | 601 | 3.447 | -82,56 | 8.126 | 13.811 | -41,16 |
| RENT A CAR | 331 | 2.779 | -88,09 | 3.536 | 7.209 | -50,95 |
| TOTAL | 1.113 | 8.304 | -86,60 | 15.922 | 28.948 | -45,00 |

## 15 mejores marcas - Comerciales ligeros




## 15 mejores marcas - Furgones




Fuente tablas: URBAN SCIENCE

Italia (-85,4%) protagoniza el mayor retroceso junto a Francia (-72,2%) y España (-69,3%) donde se decretaron las clausuras en la primera quincena del mes

# «Una caída espectacular» en marzo por el cierre de concesionarios en la mayoría de países europeos

El mercado se anota un -55,1% en el tercer mes del año, con todos los estados en negativo. Destacan los números de Finlandia (-0,9%) y Suecia (-8,6%), que esquivaron los descensos a doble dígito debido a que en estos los concesionarios continuaron abiertos.

***Por T. Colás***

El mercado automovilístico europeo «registró una caída espectacular». De esta forma ha calificado la Asociación Europea de Fabricantes de Automóviles (ACEA) el retroceso del 55,1% que han sufrido las matriculaciones durante el mes de marzo. Una mensualidad marcada por la crisis sanitaria del coronavirus que ha provocado, en palabras de ACEA, «que la gran mayoría de los concesionarios europeos hayan tenido que cerrar durante la segunda mitad de marzo» como consecuencia de las «medidas de contención» del virus decretadas por la mayoría de los gobiernos europeos.

Todos los países de la Unión Europea (UE) «se contrajeron en este tercer mes, pero Italia recibió el mayor golpe, con una caída del 85,4%», explica la asociación. Y es que los concesionarios italianos, que cerraron el 12 de marzo y que pueden abrir a partir de este lunes 4 de mayo, sufrieron ya a partir del 8 de marzo, según detallan medios italianos, cuando la demanda cayó en el norte del país, que concentra el 40% de las ventas, ya que en estas regiones, donde se detectaron más casos, muchos ciudadanos dejaron de acudir a estos centros por miedo al contagio. Concretamente, el mercado italiano registró 28.326 ventas, unos números que se asemejan a los que se anotaban en la década de los años 60.

«Asimismo, la demanda también colapsó en Francia (-72,2%) y España (-69,3%)», indica ACEA. En estos dos estados, que fueron en los que más retrocedieron las ventas después de en Italia, los concesionarios tuvieron que cerrar en el conjunto del territorio el 14 de marzo.

Sin embargo, Alemania (-37,7%) registró el descenso menos notable entre los cuatro mercados con más volumen de la UE, a pesar de que el 16 de marzo también se decretó la clausura de los puntos de venta —a partir del 16 de abril, los que contaban con una superficie menor a 800 metros cuadrados abrieron, el resto este lunes—.

Entre el resto de países que cayeron con fuerza destacan Austria (-66,7%), Irlanda (-63,1%), Eslovenia (62,4%) y Grecia (-60,7%). Por el contrario, Finlandia (-0,9%) y Suecia (-8,6%) esquivaron los retrocesos a doble dígito debido a que los concesionarios han continuado abiertos en ambos estados.

Así, el primer trimestre del 2020 termina con un descenso del 25,6%, después de que las dos primeras mensualidades del año también se apuntasen caídas: en enero, -7,5% y en febrero, -7,4%. Un retroceso acumulado que tiene mayor relevancia en la UE-14 (-26,4%) que en la UE-12 (-18,7%) —que la conforman los países que se anexionaron después de 2004—, puesto que la caída de los primeros en marzo ha sido de mayor calado: -57% frente a -38,2%.

## Reino Unido no se libra, -44,4%

Hasta el 24 de marzo, Reino Unido no decretó el cierre de concesionarios al público. Aún así, el país británico no consiguió evitar una notable caída, del 44,4%.

Después de haber logrado moderar su retroceso en febrero (-2,4%), tras abandonar definitivamente la Unión Europea el 31 de enero, y de en ese primer mes anotarse un -7,3%, el cómputo del primer trimestre en Reino Unido es de -31%.

## Alemania (-37,7%), el país que registra la caída menos notable entre los cuatro grandes

## El primer trimestre de 2020, con los tres meses en negativo, acumula un retroceso del 25,6%

## Las marcas, en caída

Ningún fabricante se libró del retroceso en este mes marcado por la crisis sanitaria. Entre los tres con mayor número de ventas, el Grupo Volkswagen (-46,2%), que continúa líder, cayó menos que PSA (-68,1%) y el Grupo Renault (-64,7%).

De hecho, estos descensos más acuciantes han provocado que el Grupo Hyundai (-42,5%) y el de BMW (-40,7%) se queden a poco más de 10.000 ventas del fabricante del rombo —la diferencia en marzo de 2019 era de 80.000 unidades—.

## Matriculaciones en la UE

### Países

| | Marzo 2020 | Marzo 2019 | 20/19 | Acumulado 2020 | Acumulado 2019 | 20/19 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Austria | 10.654 | 31.958 | -66,7 | 54.680 | 80.855 | -32,4 |
| Bélgica | 28.801 | 54.872 | -47,5 | 127.416 | 155.865 | -18,3 |
| Bulgaria | 1.609 | 3.266 | -50,7 | 5.927 | 8.419 | -29,6 |
| Croacia | 2.716 | 5.049 | -46,2 | 10.001 | 12.173 | -17,8 |
| Chipre | 742 | 888 | -16,4 | 2.941 | 2.800 | +5,0 |
| R. Checa | 13.685 | 21.491 | -36,3 | 50.194 | 59.616 | -15,8 |
| Dinamarca | 15.183 | 26.316 | -42,3 | 48.859 | 66.266 | -26,3 |
| Estonia | 1.685 | 2.233 | -24,5 | 5.647 | 6.174 | -8,5 |
| Finlandia | 9.194 | 9.279 | -0,9 | 28.266 | 29.102 | -2,9 |
| Francia | 62.668 | 225.818 | -72,2 | 364.679 | 553.335 | -34,1 |
| Alemania | 215.119 | 345.523 | -37,7 | 701.362 | 880.092 | -20,3 |
| Grecia | 3.743 | 9.518 | -60,7 | 21.390 | 26.289 | -18,6 |
| Hungría | 11.478 | 13.394 | -14,3 | 32.670 | 34.338 | -4,9 |
| Irlanda | 6.152 | 16.687 | -63,1 | 50.700 | 64.126 | -20,9 |
| Italia | 28.326 | 194.302 | -85,4 | 347.193 | 538.067 | -35,5 |
| Letonia | 1.067 | 1.618 | -34,1 | 3.870 | 4.461 | -13,2 |
| Lituania | 2.236 | 3.957 | -43,5 | 10.728 | 10.200 | +5,2 |
| Luxemburgo | 2.798 | 5.621 | -50,2 | 11.912 | 14.867 | -19,9 |
| Holanda | 29.496 | 38.507 | -23,4 | 103.203 | 115.451 | -10,6 |
| Polonia | 29.657 | 50.118 | -40,8 | 107.636 | 139.809 | -23,0 |
| Portugal | 10.596 | 24.900 | -57,4 | 45.282 | 59.445 | -23,8 |
| Rumanía | 6.654 | 9.813 | -32,2 | 27.979 | 35.836 | -21,9 |
| Eslovaquia | 5.013 | 9.222 | -45,6 | 18.966 | 23.897 | -20,6 |
| Eslovenia | 2.743 | 7.304 | -62,4 | 14.508 | 20.262 | -28,4 |
| España | 37.644 | 122.659 | -69,3 | 218.705 | 316.890 | -31,0 |
| Suecia | 27.649 | 30.256 | -8,6 | 66.141 | 73.880 | -10,5 |
| Total Europa | 567.308 | 1.264.569 | -55,1 | 2.480.855 | 3.332.515 | -25,6 |
| Europa 14 | 488.023 | 1.136.216 | -57,0 | 2.189.788 | 2.974.530 | -26,4 |
| Europa 12* | 79.285 | 128.353 | -38,2 | 291.067 | 357.985 | -18,7 |
| Islandia | 1.078 | 1.074 | +0,4 | 2.481 | 2.721 | -8,8 |
| Noruega | 12.451 | 18.375 | -32,2 | 32.358 | 38.485 | -15,9 |
| Suiza | 17.556 | 28.958 | -39,4 | 55.452 | 72.065 | -23,1 |
| EFTA | 31.085 | 48.407 | -35,8 | 90.291 | 113.271 | -20,3 |
| Reino Unido | 254.684 | 458.054 | -44,4 | 483.557 | 701.036 | -31,0 |
| EU+EFTA+RU | 853.077 | 1.771.030 | -51,8 | 3.054.703 | 4.146.822 | -26,3 |
| EU14+EFTA+RU | 773.792 | 1.642.677 | -52,9 | 2.763.636 | 3.788.837 | -27,1 |

### Marcas

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Grupo VW | 164.653 | 306.023 | -46,2 | 660.009 | 815.517 | -19,1 |
| VOLKSWAGEN | 71.793 | 143.891 | -50,1 | 295.680 | 389.112 | -24,0 |
| SKODA | 36.257 | 59.258 | -38,8 | 139.948 | 165.097 | -15,2 |
| AUDI | 32.081 | 60.338 | -46,8 | 123.098 | 151.575 | -18,8 |
| SEAT | 20.696 | 37.391 | -44,6 | 88.196 | 98.994 | -10,9 |
| PORSCHE | 3.602 | 4.827 | -25,4 | 12.260 | 9.883 | +24,1 |
| Otros | 224 | 318 | -29,6 | 827 | 856 | -3,4 |
| Grupo PSA | 68.816 | 215.862 | -68,1 | 396.301 | 583.371 | -32,1 |
| PEUGEOT | 28.786 | 84.930 | -66,1 | 168.746 | 234.861 | -28,2 |
| OPEL/VAUXHALL | 20.269 | 68.062 | -70,2 | 105.801 | 182.466 | -42,0 |
| CITROËN | 17.716 | 59.393 | -70,2 | 109.686 | 156.858 | -30,1 |
| DS | 2.045 | 3.477 | -41,2 | 12.068 | 9.186 | +31,4 |
| Grupo RENAULT | 55.663 | 157.701 | -64,7 | 247.838 | 384.539 | -35,5 |
| RENAULT | 36.405 | 105.805 | -65,6 | 170.378 | 249.999 | -31,8 |
| DACIA | 19.001 | 51.047 | -62,8 | 76.735 | 132.169 | -41,9 |
| LADA | 164 | 412 | -60,2 | 534 | 1.206 | -55,7 |
| ALPINE | 93 | 437 | -78,7 | 191 | 1.165 | -83,6 |
| Grupo HYUNDAI | 44.989 | 78.210 | -42,5 | 179.777 | 211.872 | -15,1 |
| HYUNDAI | 20.421 | 39.892 | -48,8 | 91.398 | 111.867 | -18,3 |
| KIA | 24.568 | 38.318 | -35,9 | 88.379 | 100.005 | -11,6 |
| Grupo BMW | 43.423 | 73.267 | -40,7 | 160.327 | 185.396 | -13,5 |
| BMW | 35.108 | 59.040 | -40,5 | 132.296 | 149.343 | -11,4 |
| MINI | 8.315 | 14.227 | -41,6 | 28.031 | 36.053 | -22,3 |
| Grupo FCA | 22.070 | 94.291 | -76,6 | 158.528 | 240.680 | -34,1 |
| FIAT | 16.785 | 67.324 | -75,1 | 113.911 | 164.736 | -30,9 |
| JEEP | 3.788 | 15.821 | -76,1 | 24.267 | 43.119 | -43,7 |
| LANCIA/CHRYSLER | 516 | 6.096 | -91,5 | 12.725 | 18.564 | -31,5 |
| ALFA ROMEO | 890 | 4.627 | -80,8 | 6.982 | 12.907 | -45,9 |
| Otros | 91 | 423 | -78,5 | 643 | 1.354 | -52,5 |
| Grupo TOYOTA | 33.159 | 56.367 | -41,2 | 147.046 | 157.766 | -6,8 |
| TOYOTA | 31.362 | 52.942 | -40,8 | 138.521 | 149.356 | -7,3 |
| LEXUS | 1.797 | 3.425 | -47,5 | 8.525 | 8.410 | +1,4 |
| DAIMLER | 38.792 | 64.044 | -39,4 | 143.186 | 182.034 | -21,3 |
| MERCEDES | 37.812 | 57.623 | -34,4 | 140.090 | 161.950 | -13,5 |
| SMART | 980 | 6.421 | -84,7 | 3.096 | 20.084 | -84,6 |
| FORD | 24.572 | 70.432 | -65,1 | 117.571 | 189.251 | -37,9 |
| NISSAN | 13.495 | 33.957 | -60,3 | 61.206 | 84.111 | -27,2 |
| VOLVO CAR CORP. | 16.638 | 24.909 | -33,2 | 54.123 | 65.868 | -17,8 |
| MAZDA | 6.505 | 20.224 | -67,8 | 27.509 | 50.356 | -45,4 |
| MITSUBISHI | 7.064 | 14.740 | -52,1 | 26.286 | 34.195 | -23,1 |
| Grupo JAGUAR LAND ROVER | 5.845 | 15.099 | -61,3 | 20.759 | 32.917 | -36,9 |
| LAND ROVER | 3.977 | 9.746 | -59,2 | 14.554 | 21.203 | -31,4 |
| JAGUAR | 1.868 | 5.353 | -65,1 | 6.205 | 11.714 | -47,0 |
| HONDA | 2.815 | 8.662 | -67,5 | 12.486 | 21.449 | -41,8 |

FUENTE TABLAS: ACEA.

# MECÁNICOS DE PLÁSTICO Y SALÓN

Ferrari F8

Ford Mustang

Fiat 500

Lamborghini Huracán Super

Dodge Charger

Cuando parece que por fin se avista a lo lejos el fin del confinamiento, toca agotar los últimos planes *indoor* para amantes del automovilismo. Así, aunque muchos no guarden una gran colección en el garaje, siempre se pueden llenar las estanterías con las maquetas (cada vez más elaboradas) de Lego. Porque no todos los juguetes son para niños.

***Marcos H. de la Morena / Madrid***

Todo aficionado a los coches conoce el placer de mancharse las manos con grasa de motor o polvo de frenos. Algunos incluso suelen tener la suerte de guardar uno o varios de los vehículos que marcaron su vida a buen recaudo, puestos a punto tras horas y horas de trabajo en él (o esperándolo). Sin embargo, debido al aislamiento provocado por el impacto de la Covid-19, muchos no están pudiendo disfrutar de su entretenimiento como querrían; y, pese a que no es lo mismo plástico que acero o aluminio, siempre quedan las maquetas para quitarse el mono.

En el caso particular del modelismo, muchas veces se tiende a pensar que las buenas recreaciones son aquellas que mantienen al 100% el diseño del modelo, haciendo únicamente una escala. El mayor problema con ellas suele ser el manejo complicado de las piezas y su montaje aparatoso. Para lidiar con ello, la empresa de miniaturas de construcción más famosa del mundo, Lego, sigue demostrando que sus «juguetes» son mucho más que eso, y que ni mucho menos son solo para niños.

Un gran ejemplo de ello es la diversión que puede entrañar para un apasionado de Porsche el montaje del 911 RSR que la sección Technic de la compañía desarrolló junto a la marca germana: 1.580 elementos de montaje, con 13 centímetros de altura, 50 cm de longitud y 20 cm de ancho. En él, se incluye su característico alerón trasero con soportes cuello de cisne, una cabina extraordinariamente recreada (su volante puede mover de forma sencilla la dirección gracias a un juego de engranajes) y un sistema auténtico de suspensión diferencial independiente. Su precio, aunque es posible que no todos los bolsillos puedan acceder a él, no es excesivamente prohibitivo, pues sus 159,99 euros dan acceso a colocar una auténtica joya en la estantería.

Una vertiente también de competición, pero en este caso más asequible la podemos encontrar el Jaguar I-Type 3, de la segunda generación de los monoplazas de Fórmula-E. Se trata de una recreación de 565 piezas y 44,99 euros, diseñada en conjunto entre Lego y el equipo Panasonic-Jaguar para celebrar la victoria de Mitch Evans en el GP de Roma de 2019.

Por otro lado, para amantes de la gran pantalla, podemos encontrar el Aston Martin DB5 edición especial James Bond, un auténtico clásico tanto para coleccionistas como para cinéfilos. Esta réplica del deportivo que Sean Connery condujo en Goldfinger en 1964 está formado por un total de 1.295 piezas, mide 34x10x12 centímetros y cuesta 149,99 euros. Otro famoso automóvil del celuloide que recientemente se ha puesto en el mercado es el Dodge Charger R/T de 1970 de Dominic Toretto, protagonista de la saga Fast and Furious, por un precio de 109,99 euros. Se trata de una escala 1:13, con 1.077 componentes, entre los que se incluyen algunos específicos para montar su característico motor V8, su admisión sobredimensionada encima del capó, e incluso trae de serie una función para levantar todo el eje delantero, como ocurre en la película.

Aunque la mayor y mejor creación hasta la fecha de la división Technic es el recientemente comercializado Land Rover Defender 90. Esta recreación del todoterreno por excelencia de la marca cuenta con una increíble mecánica funcional, gracias a su suspensión independiente, un sistema de tracción integral desconectable, tres diferenciales y un motor de seis cilindros en línea cuyos pistones se pueden activar girando un rotor ubicado en el techo. Sus 42x22x20 cm dan cabida a 2.573 piezas, y su coste se eleva hasta los 181,50 euros.

Los amantes de los clásicos tampoco se pueden quedar atrás, con una sección exclusiva en la que puede escogerse desde un Fiat 500F de la década de los 60 (960 piezas, con unas dimensiones de 24x11x11 cm por 79,99 euros), hasta un Volkswagen Beetle de la primera generación (1.167 piezas por 94,99 euros), pasando por un Ford Mustang de 1965 (1.471 piezas incluyendo jaula antivuelco por 139,99 euros), y sin olvidar el Audi Quattro S1 Grupo B de 1985 que condujo Michele Mouton, única mujer en la historia en ganar un rally del campeonato del mundo (124 piezas con un tamaño más reducido de 16x6x7 cm).

Finalmente, no podíamos dejar en el tintero a la actual joya de la corona de Lego: el impresionante Bugatti Chiron de 3.599 piezas. Un reto para el montaje a escala 1:8 con todos los detalles incluidos, como el alerón trasero activo, caja de cambios funcional de 8 velocidades y motor W16 central con cuatro pistones móviles. Contando con este despliegue, su coste también es más elevado, alcanzando los 419,99 euros.

Para disfrutar más fácilmente de toda esta serie de divertimentos sobre ruedas, la entidad juguetera asegura un plazo de envío a domicilio, aun con las condiciones adversas de la pandemia, de 4 a 6 días laborables. Además, con los gastos de paquetería gratuitos, no hay excusa para no ponerse manos a la obra, aunque sea sobre la mesa del salón.

Land Rover Defender

Porsche 911 RSR

Volkswagen Beetle

Edita: Editemo, S.L. - C/ Fundadores, 31, 28028 Madrid.
Telf.: 91 713 02 60. Fax 91 713 02 61.
Publicidad: Cristina Porras. - Distribución: Logintegral 2000, S.A.U.
Reservados todos los derechos. Prohibida la reproducción total o parcial,
por cualquier medio, sin autorización de la empresa editora. Dep. legal M-14864/95

La Tribuna de Automoción

## SUCEDIÓ
# ABRIL

**21 / La facturación de PSA cae un 15,6% en el primer trimestre**

Philippe de Rovira, director financiero, anuncia que el grupo alcanzará el punto de equilibrio en sus cuentas incluso vendiendo un 50% menos de vehículos que en 2019.

**22 / Los sindicatos de Nissan Barcelona convocan huelga**

El Comité de Empresa anuncia que mantendrá la protesta, de manera indefinida, por la falta de claridad en los planes de producción de la planta tras el parón por la Covid-19.

**24 / El Gobierno prepara las bases del Plan Moves 2020**

*La Tribuna de Automoción* adelanta que el Ejecutivo presentará, entre finales de mayo y principios de junio, un nuevo plan de ayudas, con un presupuesto de 65 millones.

**27 / Vuelven VW Navarra, Seat Martorell y Mercedes Vitoria**

Las factorías españolas regresan al trabajo reactivando los turnos de manera progresiva y bajo estrictos protocolos de seguridad.

**29 / El Grupo Volkswagen prevé un cierre de año en positivo**

En la presentación de sus últimos resultados fiscales, el consorcio señaló que su segundo trimestre terminará en rojo, algo que no ocurrirá en el balance anual.

**29 / Renault Palencia y Valladolid se ponen en marcha**

Los centros reabren sus puertas después de que previamente lo hicieran el de motores de Valladolid y de cajas de velocidades en Sevilla, entre el 16 y 17 de abril.

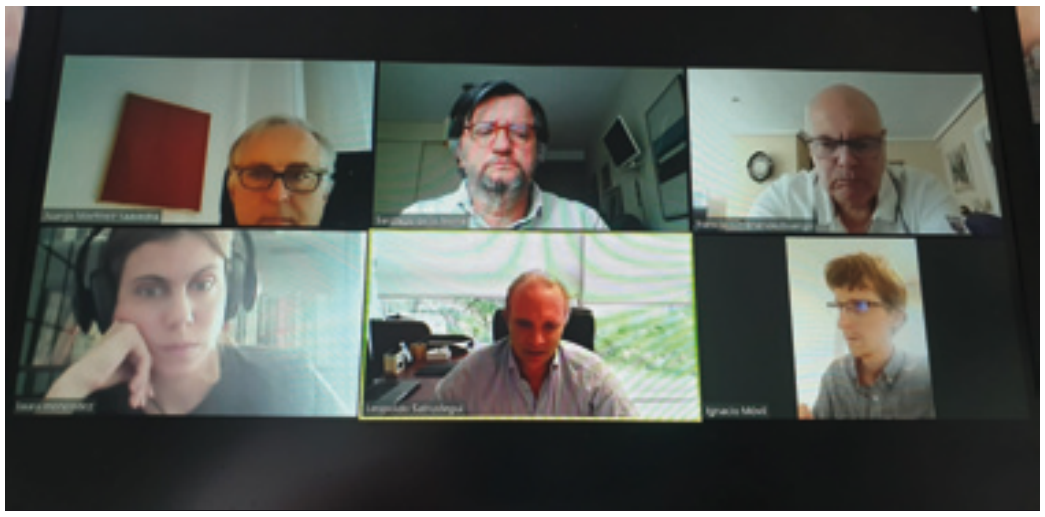
## SUBIDÓN

## Grupo PSA

En el actual contexto de crisis, la compañía contempla que conseguirá alcanzar el punto de equilibrio incluso vendiendo la mitad de coches que en 2019. Asimismo, prevé que alcanzará su objetivo de rebajar en 700 euros el coste de producción por vehículo, así como la media de 95 gramos de $CO_2$ marcada por la UE.

## CÁMARA DE COMBUSTIÓN

# Con la misma ilusión…



Incluso en tiempos de confinamiento, hay que estar a la duras y a las maduras.

**En las redacciones de algunos medios de la competencia no nos daban ni tres meses de vida, y miren ustedes por dónde, aquí seguimos, con la sana intención de continuar el recorrido que iniciamos hace 25 años**

Hace ahora 25 años que pusimos en marcha un ilusionante proyecto editorial con el objetivo de que ***La Tribuna de Automoción*** se convirtiera en el mejor medio de comunicación sectorial de nuestro país. En la automoción abundaban, por aquella época, multitud de cabeceras dedicadas todas ellas al producto, el coche era el alfa y el omega de su contenido, pero los que nos embarcamos en esto creíamos, y aún creemos firmemente, que la industria del automóvil tenía y tiene mucho más recorrido y, por ello, nos pusimos manos a la obra.

Con muchas ganas, pocos medios y mucha ilusión rompimos con todo lo establecido, desechamos el papel cuché, marcamos como fecha de salida la quincena, formato tabloide, etc. Y nuestro contenido hurgaba en las peceras de los *secretos* intocables de las empresas del sector, lo que nos costó algún disgusto. En las redacciones de algunos medios de la competencia no nos daban ni tres meses de vida, y miren ustedes por dónde, aquí seguimos, con la sana intención de continuar el recorrido que iniciamos hace 25 años…

Mi experiencia no da crédito a la situación que vive actualmente la industria en general y la automoción en particular. La vicemenda cuarta, **Teresa Ribera**, muestra su enfado por el documento elaborado y firmado por todas las asociaciones del sector en el que se recogen los pasos a dar para la reactivación de la industria. En el denominado plan de choque, elaborado por la industria de automoción y publicado en primicia por *La Tribuna de Automoción*, se dejan ver las distintas medidas urgentes que tanto fabricantes, concesionarios, industria de componentes, talleres como una larga lista de empresas involucradas creen que serán necesarias para reiniciar la actividad. Ella continúa pensando en la bicicleta. Esta chica o está muy pasada o, como dicen en mi tierra, «echa en falta un veranín».

Por cierto, qué bien han despachado la crisis en **Asturias**. ¡Enhorabuena, paisanos! Una vez más, habéis dado ejemplo de solidaridad y cordura a la hora de enfrentaros a un problema. En **Madrid** estamos soportando la pandemia gracias a la serenidad de los ciudadanos y a la animación balconera, pero poco han ayudado tanto los políticos de uno y otro color como las putas redes sociales. Como para creerse todo lo que sale por internet, **Facebook, WhatsApp**… ¡Qué miserias nos traen las nuevas tecnologías! «Cuánto cuento y cuánta mentira», como dicen **Los Van Van** en una famosa copla.

Pero peor lo están pasando en **Cataluña** y la solución parece más difícil con los políticos que rigen sus destinos. El caribeño **Chis-Torra** solamente abre la boca para decir que la culpa es de Madrid. ¡Sí, hombre! Y también tenemos la culpa los de la capital de que tu madre te haya parido así.

¡Pero le ha salido una competidora! La número dos del grupo de los comunes en el **Ayuntamiento** de **Barcelona** y segunda teniente alcalde de **Tehas-Colau** ha propuesto aprovechar la crisis de la epidemia para evitar que el sector automovilístico «se reactive». Pero bueno, como estamos en un país libre y se respeta la libertad de expresión, ahí estás tú para aprovecharte de la generosidad de la democracia. Está claro, esta es otra como la activista que apuesta por la bicicleta. Pues muy bien. Ahí, muy cerca de donde usted descansa sus posaderas para llevarse un buen taco para su casa, hay una factoría cerrada y más de 4.000 familias tiradas. Proponga usted que la reconviertan en un fábrica de bicicletas, pero dese prisa, porque mucho me temo que el próximo día 28 de mayo, cuando **Makoto Uchida** —que seguro que usted no sabe ni quién es— anuncie los resultados de su compañía, **Nissan**, aproveche la ocasión para declarar el cierre de la factoría de la **Zona Franca** de Barcelona y sus trabajadores se «reconviertan» en parados. Otro disgusto para mi buen amigo **Jaume Roura**… No merecen ni agua, querido Jaume.

Y mucho me temo que esto pueda ser la punta del iceberg de lo que pueda venir, como no se escuche a alguien con un poco de sensatez y que tenga conocimiento del sector, que no es muy difícil, pues los hay, y dentro de la **Administración**. **Don Pedro**, al lado suyo, muy cerca, está **Manuel**, pregúntele y déjese de bailarinas…

Feliz idea la del dircom de una destacada marca a la hora de convocar a un grupo de periodistas todos los jueves de confinamiento para tomar el aperitivo. Qué alegría el poder vernos para charlar de todo y de todos y degustar alguna que otra delicatessen que tiene a bien enviarnos este buen director de Comunicación. Sí señor, hay que estar a la duras y a las maduras, y el jueves a las 14.00 horas, otra rueda de prensa, como denominamos a estas reuniones de **Zoom**; ¿qué tocará de aperitivo?

Y lo dicho, ¡¡larga vida para EL PAPEL!!

## SUCEDERÁ
# MAYO

**4 / La planta de Ford Almussafes regresa al trabajo**

Al igual que en la mayor parte de las fábricas de la marca en Europa, la de Valencia retoma sus labores, aunque las instalaciones de motores tendrán que esperar al día 18.

**4 / Arranca la Fase 0 del plan de desescalada del Ejecutivo**

Comienza la primera etapa hacia la vuelta a la normalidad, que posibilita la reapertura controlada del pequeño comercio. La excepción son algunas islas que ya se encuentran en Fase 1.

**6 / Reunión del sector con Reyes Maroto y Teresa Ribera**

Anfac, Sernauto, Faconauto y Ganvam presentarán a las ministras, vía videoconferencia, el plan de choque con medidas para la recuperación de la industria.

**6 / El Gobierno pide otra prórroga del estado de alarma**

Pedro Sánchez solicitará ante el Congreso alargar, quince días más, el estado de alarma, que actualmente está previsto hasta el próximo 9 de mayo.

**11 / Comienza la Fase 1 en las provincias que estén preparadas**

Las localidades que hayan presentado avances en el control del coronavirus podrán pasar a la próxima etapa, que permite abrir los concesionarios con un 30% de aforo.

**11 / Abren PSA Vigo y Zaragoza, e Iveco Madrid y Valladolid**

Las fábricas son las últimas en sumarse a la vuelta a la producción, que comenzó en el resto de plantas españolas a finales de abril.

## BAJÓN

## Nissan Barcelona

La fábrica de Zona Franca parará después de que Montcada haya iniciado una huelga como respuesta al más que posible cierre de las operaciones de la marca en Cataluña, que podría ser anunciado el próximo 28 de mayo, y tras la negativa de la empresa de ofrecer garantías en la continuidad de la producción.

seat.es/empresas

# SEAT URBAN VEHICLES®

# SEAT Ateca.

## Siempre eliges ciudad.

Si para desconectar eliges ponerte al día con amigos, la ciudad es tu mejor plan. Vívela con tu SUV preparado para todo con conectividad Full Link, Top View Camera (Cámara 360°) y Asistente de aparcamiento automático. Además, con una puntuación de 5 estrellas en el sistema de valoración de seguridad Euro NCAP.

SEAT **FOR BUSINESS.**

SEAT

Consumo medio combinado de 5,2 a 8,7 l/100 km. Emisiones ponderadas de $CO_2$ de 136 a 197 g/km. (Valores WLTP). Emisiones ponderadas de $CO_2$ de 115 a 156 g/km. (Valores NEDC).
Imagen acabado SEAT Ateca FR con opcionales.