SECTOR AUTOMOCIÓN 3 de agosto de 2009

axesor
conocer para decidir

Estudio sobre el sector de automoción

UN 25,4% DEL TEJIDO EMPRESARIAL SE ENCUENTRA EN UNA SITUACIÓN DE RIESGO ALTO DE INSOLVENCIA.
Esta cifra implica a unas 10.765 sociedades, de las que 3.869 (9,1%) tienen un riesgo máximo de insolvencia y podrían desaparecer este año.

LOS CONCURSOS DE ACREEDORES DEL SECTOR EN EL PRIMER TRIMESTRE DEL 2009 HAN AUMENTADO UN 320%
incremento claramente superior al que se ha producido en el conjunto de la economía española (212%).

Gabinete de estudios económicos

Gabinete
de estudios
económicos

axesor

conocer para decidir

Gabinete
de estudios
económicos

AUTOMOCIÓN

En plena era de la información, cuando contamos con las más avanzadas tecnologías que permiten un acceso directo a las fuentes que la originan, estamos atravesando una situación de crisis económica provocada por un escenario de concesión de crédito indiscriminado, en un contexto de exceso de confianza en información poco fiable y contrastada. Esta situación ha generado un clima de desconfianza generalizado entre grandes corporaciones a nivel mundial, cuyas consecuencias están afectando a todos.

Esto demuestra que tan importante como la accesibilidad a la información, es la calidad de ésta que viene determinada, entre otros factores, por su nivel de actualización y la fiabilidad de sus fuentes de procedencia. Una información precisa y de calidad, su correcto análisis y una adecuada contextualización, son las materias primas en la generación de conocimiento, clave en la correcta toma de decisiones en el ámbito empresarial.

Como compañía pionera en el suministro de información, actualmente entre los grandes líderes del mercado, en axesor somos conscientes de la relevancia del conocimiento en un mundo globalizado como el nuestro. Como parte de nuestra misión de ayudar a las empresas en su toma de decisiones de negocio, hemos querido poner al alcance de todos tanto nuestra experiencia en el tratamiento y análisis de la información, como nuestra base de conocimiento desarrollada durante más de diez años en el mercado.

Para hacerlo posible, hemos creado el Gabinete de Estudios Económicos axesor con el objetivo de elaborar periódicamente estudios temáticos y sectoriales que contribuyan a la profundización y mejora del conocimiento de la realidad empresarial de nuestro país. Este gabinete está formado por un equipo de analistas económicos y financieros que se encargan de analizar la coyuntura actual, evolución reciente y perspectivas de los diferentes mercados analizados. Para situar la información en el contexto adecuado, estos estudios incluyen una panorámica de la situación de cada sector a nivel internacional, como referencia comparativa y explicativa de las tendencias de la actividad.

El Gabinete de Estudios Económicos axesor inicia su actividad con la publicación de este Estudio sobre el Sector Automoción Español, primero de una futura sucesión de publicaciones creadas bajo una gran vocación de servicio público. Confío en que cumplirán plenamente con su misión divulgativa y de transmisión del conocimiento, a través del análisis de los sectores que forman los pilares de la economía de nuestro país.

Santiago Martín Muñoz
Director General de Axesor

La llave a su seguridad

axesor, empresa especializada en **Servicios de Información Empresarial** para la toma de decisiones de negocio, le otorga la posibilidad de conocer mejor a sus clientes, vigilar a sus competidores y elegir a los mejores proveedores.

Le ofrecemos Información mercantil, financiera, de riesgo, comercial y judicial de más de 5 millones de agentes económicos nacionales, 4 millones de cargos y órganos sociales y 4 millones de agentes con Calificación de Riesgo On Line.

Más de 120.000 clientes ya confían en nosotros, entre los que se encuentran las principales entidades del Sector Financiero y de Seguros de Crédito del País, así como el 85% de las empresas que cotizan en el IBEX 35.

www.axesor.es

axesor
conocer para decidir

AUTOMOCIÓN

SECTORAUTOMOCIÓN 3 de agosto de 2009

Introducción 7

Objetivo y Contenido del Estudio
Delimitación del Sector y Ámbito del Estudio
Funcionalidad de los Diferentes Agentes del Sector en la Cadena de Valor
Peculiaridades del Sector

Estructura y Evolución Reciente de la Industria de la Automoción 14

El Tejido Empresarial: Sociedades, Cifra de Negocios, Empleo y Localización 19

Demografía Empresarial
Procesos de Concentración
Empleo Generado y Cifra de Negocios
Distribución Geográfica de la Actividad Sectorial

Indicadores Financieros, Impagos y Riesgo de Insolvencia de las Sociedades Industriales y de Servicios de Automoción 27

Concursos de Acreedores
Procedimientos relacionados con Impagos
- Riesgo de Insolvencia
- Riesgo de insolvencia en la industria y en los servicios de automoción de las sociedades españolas.
- La importancia del tamaño.
- 2009: un contexto económico muy complicado.
- Evolución de los principales indicadores financieros (2000-2007)
- Información asimétrica y racionamiento del crédito. Implicaciones sobre la viabilidad financiera de las sociedades del sector.

Previsiones de Ventas de Turismos para 2009 38

Ayudas e Intervención Pública en el Sector del Automovil 41

La situación en Europa: las ayudas gubernamentales generan dos Velocidades de Recuperación de las Ventas de Vehículos
Incentivación a la compra: planes nacionales de ayuda al consumidor en España
- Antecedentes de planes de incentivación en España. El Plan Prever y el Plan VIVE
- El Plan 2000E y su precedente navarro

Comparativa macroeconómica Alemania-España. Factores que inciden sobre la demanda de automóviles.
- Variables que afectan al consumo de bienes duraderos.
- La inversión de las empresas.
- La evolución de las matriculaciones de vehículos y la antigüedad del parque automovilístico.
- La evolución del precio de los automóviles.
- La evolución del desempleo y el funcionamiento eficiente del mercado de trabajo.

Valoración del probable impacto de las ayudas directas al consumo sobre la venta de turismos en España.
Ayudas y Subvenciones Públicas a Sociedades.
2009-2010: un nuevo escenario para el sector de automoción. La amenaza proteccionista.

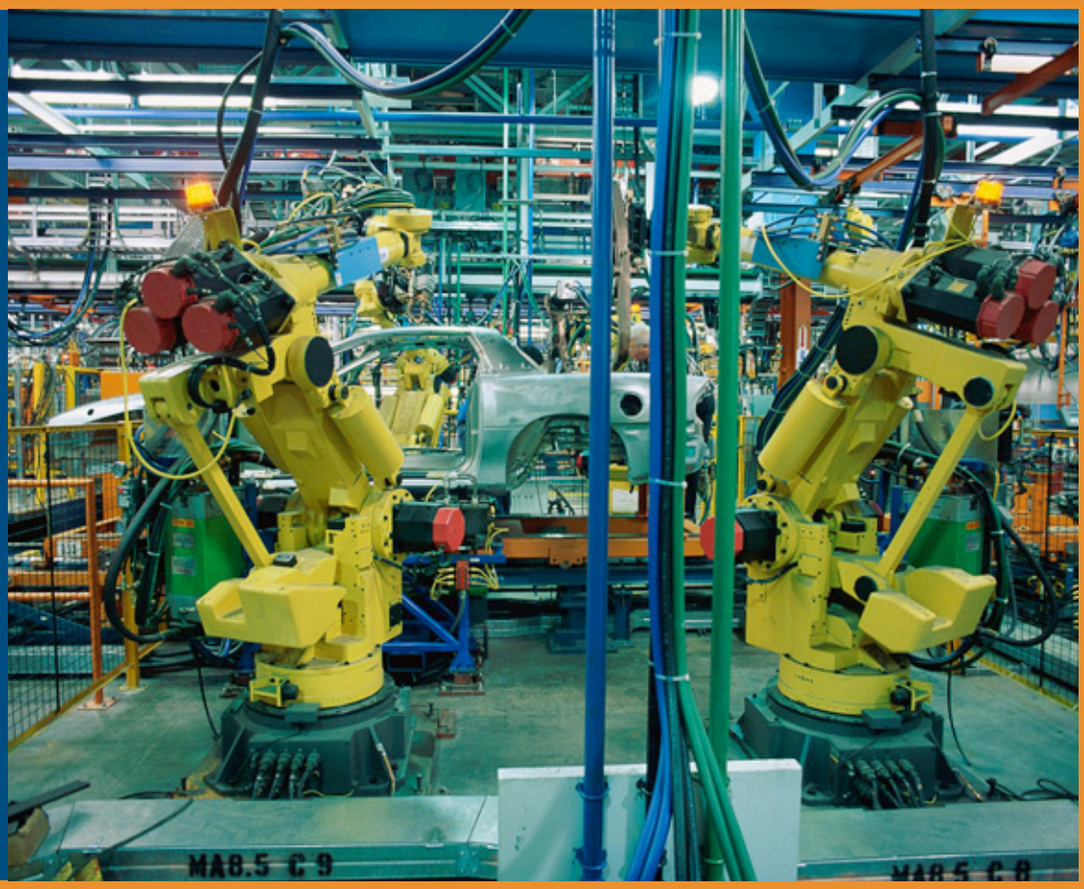
Conclusiones 60

Metodología 62

En el año en que China se ha convertido en el principal mercado automovilístico del mundo, y el liderazgo en la fabricación de vehículos ha pasado de manos estadounidenses a japonesas y de General Motors a Toyota, la industria de la automoción mundial se enfrenta a su crisis más importante en décadas.

AUTOMOCIÓN

El presente informe dedicado al sector de la automoción en España inicia una colección de estudios sectoriales que Axesor, empresa especializada en el suministro de información y en la gestión del riesgo, publicará en adelante. El estudio se centra en las Sociedades Mercantiles que realizan su actividad en este sector.



Introducción

En el año en que China se ha convertido en el principal mercado automovilístico del mundo, y el liderazgo en la fabricación de vehículos ha pasado de manos estadounidenses a japonesas y de General Motors a Toyota, la industria de la automoción mundial se enfrenta a su crisis más importante en décadas. La industria española de automoción parte como octavo productor mundial tras Brasil, y seguido de cerca por la también emergente industria India. Aunque el verdadero desafío para la industria nacional está en mantener sus niveles de producción y exportaciones dentro de la Unión Europea y minimizar el riesgo de deslocalización.

Objetivo y Contenido del Estudio

El presente informe dedicado al sector de la automoción en España inicia una colección de estudios sectoriales que Axesor, empresa especializada en el suministro de información y en la gestión del riesgo, publicará en adelante. El estudio se centra en las **Sociedades Mercantiles** que realizan su actividad en este sector.

El principal objetivo de este estudio es el análisis de la evolución reciente, la situación actual y las perspectivas para el sector de la automoción en España. Ello no es óbice para que, dada la progresiva globalización de la actividad económica, el carácter eminentemente exportador de la industria de la automoción y la crisis financiera internacional en la que se ve inmersa la economía española, se incluya también una panorámica de la situación del mercado sectorial a nivel internacional, como referencia comparativa y explicativa de las principales tendencias de la actividad.

De este modo, el estudio se estructura en cinco capítulos, siendo éste de carácter introductorio y centrado en la delimitación de la actividades objeto de estudio de acuerdo a la Clasificación Nacional de Actividades Económicas de 2009 (CNAE-09), en describir la función de los agentes económicos que en él intervienen y de la actividad económica que generan; y destacar algunas de las peculiaridades de un sector, cuya industria, es hoy columna vertebral de la industria española.

El segundo capítulo narra la evolución de la industria de la automoción en España, con objeto de situar la difícil coyuntura económica en clave histórica reciente. No existe precedente en España de una caída en las matriculaciones de vehículos como la que está teniendo lugar actualmente. Este hecho por sí sólo ya condiciona toda previsión de índole económica o financiera a corto plazo sobre el sector. Pero es que, además, un mercado interno potente es clave para la supervivencia de las plantas de ensamblaje de capital extranjero, máxime cuando otros factores clave para ello como la productividad y los costes no ofrecen datos muy halagüeños. Del mismo modo, se referencia el análisis al contexto europeo, pues si bien éste no afecta a las matriculaciones de vehículos en España, es determinante al analizar la evolución de la fabricación de vehículos de motor en la historia reciente de la industria española.

En el capítulo tercero nos acercamos a las sociedades mercantiles del sector, tanto de la industria como de servicios de automoción. La demografía y la estructura empresarial, los procesos de concentración, la distribución geográfica de la actividad y del empleo son los aspectos que aquí se destacan, pues los procesos de creación, desarrollo y extinción de las sociedades son fuentes últimas de variaciones de la productividad y del empleo en diferentes regiones y sectores, así como un indicador privilegiado del grado de actividad y dinamismo empresarial existente. Especial referencia merecen los expedientes de regulación de empleo que, traducidos en despidos definitivos o en parones temporales, están sacudiendo al sector a lo largo y ancho del territorio nacional.

La industria española de automoción parte como octavo productor mundial tras Brasil, y seguido de cerca por la también emergente industria India.

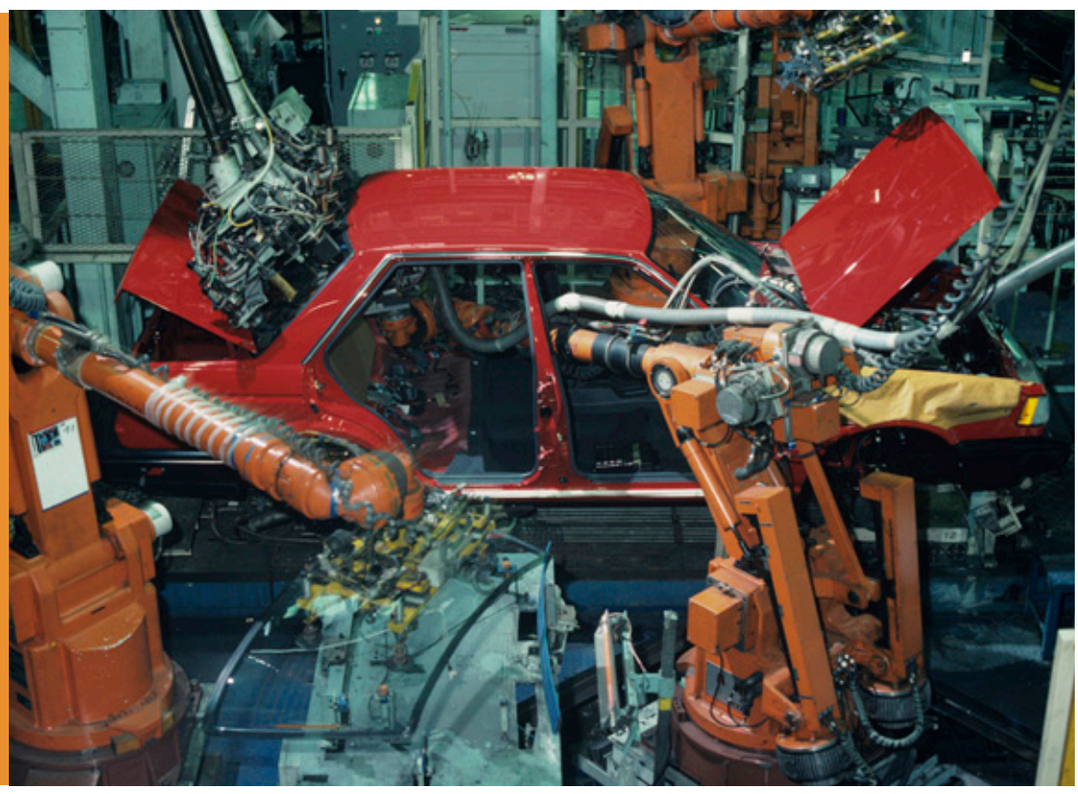
El cuarto capítulo plantea la situación de morosidad y la probabilidad de insolvencia de las sociedades del sector, a través de una serie de indicadores financieros y mercantiles que permiten, junto con la comprensión del difícil contexto económico actual, extraer conclusiones sobre las perspectivas a corto plazo de las sociedades del sector. En este sentido, y como veremos, el riesgo de insolvencia y los concursos de acreedores crecen al mismo ritmo que empeoran los datos económicos y financieros.

El quinto capítulo se muestra la predicción sobre las ventas de turismos hasta la finalización de 2009 que Axesor ha elaborado según modelos de predicción estadísticos.

La intervención pública en el sector se aborda en el sexto capítulo, en donde se describe los planes de ayuda al consumo en España en los últimos tiempos, el impacto que están teniendo en otros países europeos, así como en Navarra, y el posible impacto que dichas ayudas puedan tener en la recuperación del sector. Adicionalmente, se describen las ayudas públicas a sociedades del sector.

Este estudio finaliza con un capítulo dedicado a las conclusiones extraídas de la descripción y el análisis del sector de la automoción.

En el sector el riesgo de insolvencia y los concursos de acreedores crecen al mismo ritmo que empeoran los datos económicos y financieros.



Delimitación del Sector y Ámbito del Estudio

El sector de automoción incluye dos grandes capítulos de la clasificación CNAE-2009 (Clasificación Nacional de Actividades económicas 2009, regulada por el Real Decreto 475/2007 de 13 de abril, BOE, 28.4.2007). Por una parte, todas aquellas actividades industriales que se encuentran ubicadas en el CNAE 29 "Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques". Por otro lado, todas aquellas actividades vinculadas directamente o indirectamente (a través de la distribución) al sector servicios y a las que se refiere el CNAE 45 "Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas".

Un desglose más exhaustivo nos permite distinguir las siguientes actividades:

El momento económico de escasez de demanda que vive la economía mundial en la actualidad, condiciona a la baja cualquier previsión futura de los resultados de las sociedades de la mayoría de sectores, y también afecta de manera importante al sector español de automoción.

29. Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques.

Comprende el conjunto de sociedades de fabricación de vehículos para el transporte de personas y bienes, así como aquellas otras sociedades cuya actividad principal es la fabricación de componentes para los citados vehículos. El sector comprende a su vez los subsectores de fabricación de automóviles de turismo y comerciales ligeros, vehículos industriales (furgones, camiones, tracto-camiones, autobús y autocares), fabricación de carrocerías, remolques y semirremolques y fabricación de componentes, piezas y accesorios para vehículos de motor. Todas estas actividades aglutinan lo que llamaremos industria de la automoción. El CNAE 29 se subdivide en:

- 29.1. Fabricación de vehículos de motor.
- 29.2. Carrocerías.
- 29.3. Componentes.

Adicionalmente, se incluye en el estudio las sociedades encargadas de la fabricación de vehículos de dos ruedas. Estos CNAE son:

- 30.91. Fabricación de motocicletas.
- 30.92. Fabricación de bicicletas y de vehículos para personas con discapacidad.

45. Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas

Agrupa todos los servicios relacionados con la automoción, y se desglosan de la siguiente manera:

- 45.1. Venta de vehículos de motor. Esta actividad incluye la venta al por mayor y al por menor de vehículos automóviles (incluidos los todoterreno) nuevos y de segunda mano, así como la venta de camiones, autobuses, caravanas y similares (furgonetas, ambulancias, microbuses, remolques, etc.). Actividad desarrollada fundamentalmente por concesionarios y agentes de ventas.
- 45.2. Mantenimiento y reparación de vehículos de motor. Comprende el mantenimiento y la reparación de vehículos a motor (reparaciones mecánicas, reparaciones eléctricas, reparación de carrocerías, reparación de accesorios, revisiones ordinarias, lavado, pulimentado, rociado y pintura, etc.), la reparación, instalación y sustitución de neumáticos, el remolque y asistencia en carretera, y la instalación de repuestos y accesorios. Actividad desarrollada fundamentalmente por talleres mecánicos, talleres eléctricos y talleres de chapistería.
- 45.3. Comercio de repuestos y accesorios de vehículos de motor. Si la actividad de venta de vehículos es realizada fundamentalmente por los concesionarios y agentes de ventas y la actividad del mantenimiento y reparación es realizada por los talleres (mecánicos, eléctricos, y de chapistería; pudiendo integrar una o varias de esas actividades), la venta de repuestos y accesorios es abordada por los almacenes de recambios y autoservicios de accesorios.
- 45.4 .Venta, mantenimiento y reparación de motocicletas y de sus repuestos y accesorios .Esta actividad incluye la venta al por mayor y al por menor, el mantenimiento y la reparación de motocicletas, así como de sus repuestos y accesorios.

Estas cuatro actividades forman el sector de servicios de automoción, sector heterogéneo y fragmentado que comprende, como hemos visto, varios subsectores claramente diferenciados. Dichas actividades, si bien giran en torno al mundo del automóvil, presentan comportamientos diferentes en su dinámica de negocio. Así, mientras que la venta de vehículos y de repuestos y accesorios está muy vinculada al comercio, midiéndose su actividad por el margen de reventa, en los talleres es el valor del servicio lo que genera el valor añadido.

A pesar de que cada subsector pueda presentar rasgos específicos, la finalidad e interrelación existen-

axesor conocer para decidir

LA INDUSTRIA DEL AUTOMÓVIL HA SIDO UN AUTÉNTICO CATALIZADOR DEL DESARROLLO INDUSTRIAL DE ESPAÑA EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO PASADO TANTO POR SU INTENSA CAPACIDAD DE ARRASTRE DE OTRAS INDUSTRIAS COMO POR SU ELEVADO EFECTO MULTIPLICADOR SOBRE LA DISTRIBUCIÓN Y SOBRE UNA AMPLIA VARIEDAD DE ACTIVIDADES DENTRO DEL SECTOR SERVICIOS.

te entre todas estas actividades (ya sean de tipo industrial o de servicios) es evidente. Dicha interrelación implica no sólo puntos de encuentro y complementariedades, sino también situaciones de conflicto, de ausencia de cooperación e incluso de competencia directa por hacerse con las rentas o beneficios del sector, pero justifica, en cualquier caso, el enfoque sectorial. Ello lo demuestra el hecho de que existan sociedades que integran buena parte o la casi totalidad de las actividades incluidas en el sector.

Así, por ejemplo, los concesionarios en general, al margen de la venta de vehículos, también tienen como áreas de negocio el taller de mantenimiento y reparación y el recambio, al igual que existen talleres independientes que también incluyen en su actividad el recambio. Las conexiones son también frecuentes entre las empresas fabricantes y las distribuidoras.

El estudio pretende llevar a cabo una investigación más exhaustiva desde el punto de vista de la oferta, esto es, de la evolución y situación económica y financiera de las sociedades que forman el sector así como del entorno empresarial en el que éstas interactúan. La información existente desde el punto de vista de la oferta es más escasa y está menos actualizada que la información estadística relativa a indicadores de demanda. En este sentido, Axesor es una fuente privilegiada al disponer de información de una muestra enormemente representativa del tejido empresarial español.

No obstante, el momento económico de escasez de demanda que vive la economía mundial en la actualidad, condiciona a la baja cualquier previsión futura de los resultados de las sociedades de la mayoría de sectores, y también afecta de manera importante al sector español de automoción. Por ello, el estudio también presta atención a los indicadores de la demanda de vehículos, tanto de particulares como de sociedades a nivel nacional y europeo. Ésta última adquiere una relevancia inusitada en la economía española al ser el la industria de la automoción la principal industria exportadora española. Este enfoque complementario permite observar en retrospectiva las pautas de comportamiento de la demanda de vehículos así como comprender mejor cual puede ser su posible evolución futura.

Pues bien, ambos aproximaciones al sector nos ayudarán a describir mejor la realidad actual del mismo, su estructura empresarial, su localización geográfica, la importancia del empleo que genera y las claves para que el tejido empresarial perviva en medio de una crisis económica de dimensiones históricas. La negociación con las multinacionales, la innovación, la mejora

de la productividad y el apoyo al consumo por parte de la Administración se presumen como factores determinantes ante la delicada situación que atraviesa la industria (y, por ende, parte del amplio sector de servicios), fruto de problemas coyunturales y estructurales, de acceso al crédito y de fuerte caída de la demanda los primeros, y de sobrecapacidad y de pérdida de competitividad los segundos. Tras la crisis financiera internacional, estos últimos afloran con más fuerza, dando lugar los primeros a una elevación del riesgo de insolvencias, amenazando los segundos con un incremento del riesgo de deslocalización de parte de la industria.

Funcionalidad de los Diferentes Agentes del Sector en la Cadena de Valor

El sector del automóvil en España genera una gran industria auxiliar y de componentes que implica a su vez a un amplio número de industrias conexas: industria siderúrgica, electrónica, textil, industria del plástico, industria del cristal, industria química...En este sentido, es una auténtica industria tractora, capaz de inducir una intensa actividad económica tanto en industrias directamente relacionadas como en otras que no lo son. Los efectos arrastre hacia atrás son el doble que la media y usa tres veces más inputs intermedios que la media. Hacia delante, los efectos son menores por su cercanía a la demanda final.

Así, la industria del automóvil ha sido un auténtico catalizador del desarrollo industrial de España en la segunda mitad del siglo pasado tanto por su intensa capacidad de arrastre de otras industrias como por su elevado efecto multiplicador sobre la distribución y sobre una amplia variedad de actividades dentro del sector servicios. Parte de este proceso evolutivo ha derivado en los últimos años en un intenso proceso de externalización, quedando los fabricantes fundamentalmente como ensambladores de vehículos que han ido concentrando su actividad en las actividades de ingeniería y diseño, externalizando el resto de actividades a la industria de componentes.

Actualmente, sólo entre un 20% y un 25% de las piezas y partes son producidas por el propio fabricante. Dichos fabricantes, en el marco de una intensa y constante colaboración con los proveedores, demandan las partes, piezas, componentes y equipo original a los fabricantes de componentes y equipo original, quienes construyen, bajo pedido, el equipo original requerido para el ensamblaje de los vehículos. Los suministradores adquieren por lo tanto una mayor relevancia y suministran en forma de clúster. En Japón, por ejemplo, cada fabricante tiene su suministrador exclusivo, mientras que los europeos suministramos a varios fabricantes.

La fabricación de vehículos tiene como objetivo evidente la venta de los mismos. El sector de distribución y servicios de automoción es el encargado de distribuir los vehículos fabricados en plantas de ensamblaje lejanas a los clientes de una determinada zona geográfica, conectando así al usuario con la industria del automóvil.

Además de la función de distribución/venta del vehículo, el sector debe prestar complementariamente un servicio post-venta al tratarse de un bien de consumo duradero, servicio que incluye la disponibilidad de recambios y accesorios así como el mantenimiento y reparación del vehículo.

La necesidad recíproca entre fabricante y concesionario ha ido cambiando. Así, para el concesionario, el taller no tiene actualmente la importancia que ha tenido tradicionalmente, mientras que para la fábrica la importancia del taller sigue teniendo plena vigencia.

La concesión es una relación jurídica entre el fabricante y la empresa concesionaria que da lugar a una serie de derechos y obligaciones para la venta de vehículos de motor en un área geográfica determinada, derechos y obligaciones que vienen plasmados en el contrato de concesión. En ese contexto, existe un conflicto de intereses entre el concesionario, que actúa en su nombre y por cuenta propia en la zona geográfica asignada, asumiendo el riesgo de las operaciones comerciales que realiza con los clientes pues actúa con capital propio y es independiente en la negociación, y el fabricante, que tiene en su haber el prestigio y la buena reputación de la marca.

Pues bien, cuando se producen diferencias entre ambas partes, como sucede de manera notoria en la actualidad por la enorme reducción de las ventas en España, la problemática se centra en el hecho de que los contratos de concesión mercantil no cuentan con una legislación en la que el concesionario pueda ampararse para reclamar algún tipo de indemnización al fabricante o concedente de la concesión. En ese sentido, lo recomendable sería que las partes pacten de antemano las cuestiones indemnizatorias relacionadas con el contrato, pero se antoja difícil que un fabricante acceda a firmar una cláusula de este tipo.

Tras la debacle de las ventas como consecuencia del estallido de la crisis financiera internacional, se ha puesto de manifiesto un conflicto latente en el sector, que los años de bonanza económica y de grandes ventas habían estado ocultando: la falta de regulación, que obliga a los concesionarios a comprar coches a los fabricantes a razón de tres a uno. Esta dinámica ha provocado, en el nuevo escenario económico, que los concesionarios acumulen un stock de vehículos enorme que no encuentra salida posible vía ventas. Ello implica unos costes financieros muy elevados para los concesionarios, mayores aún bajo la brutal restricción de crédito existente en España.

Dentro de la distribución, se puede distinguir entre una red principal, compuesta por las concesiones exclusivas o concesionarios; y otra secundaria, compuesta por agencias o servicios oficiales que son también empresas independientes que colaboran con la concesión en una zona determinada del territorio de la concesión, percibiendo una comisión por su actividad de intermediación.

La gran mayoría de agentes de ventas provienen de talleres de reparación, que ofrecen servicios post-venta y que completan su oferta con la venta de vehículos. Esto les permite mantener una relación muy estrecha con los clientes. No obstante, la imposibilidad de proceder a la matriculación de vehículos y el hecho de que la garantía sobre el vehículo es propiedad exclusiva de los concesionarios, limita sustancialmente las posibilidades de actuación de la red secundaria.

axesor conocer para decidir

Por lo que se refiere al servicio post-venta (que incluye la disponibilidad de recambios y accesorio así como el mantenimiento y reparación del vehículo), junto a las actividades desarrolladas en ese sentido por las secciones de taller y recambios integradas en las redes de concesionarios, también operan en ese mercado un amplio número de talleres independientes (no ligados a la red de concesionarios), así como una serie de empresas dedicadas en exclusividad a la venta de repuestos y accesorios, que atienden a aquellos clientes que tras el periodo de garantía del vehículo (en la que la asistencia corre a cargo del concesionario) no mantienen una fidelidad con el concesionario.

Las actividades de asistencia técnica realizadas por los talleres comprenden tanto la reposición de los elementos desgastados por uso normal en los vehículos (mantenimiento y puesta a punto) como las de sustitución por avería o accidente (reparación). Se trata de un colectivo heterogéneo donde coexisten diversas especialidades y diversos tamaños de empresas y que presenta un grado alto de madurez con poca exigencia por lo que se refiere a inversiones y recursos. En estas actividades se incluirían las especialidades de asistencia mecánica (mantenimiento por desgaste), asistencia eléctrica (ligada tanto al mantenimiento como a comunicaciones) y carrocerías (ligada en su mayoría a la reparación por accidentes).

Finalmente, en el subsector de repuestos se integran todos los almacenes, puntos de venta y canales de distribución que suministran componentes de vehículos. En unos casos puede tratarse de piezas internas (recambios) y en otros pueden ser piezas adicionales a gusto del comprador o para funciones de mantenimiento normal (accesorios).

Peculiaridades del Sector

La relevancia de la actividad del sector que nos ocupa va más allá de su aportación directa a la actividad, situación que se deriva del gran protagonismo que el automóvil ha alcanzado en la sociedad actual.

Del vigor del sector de automoción también se beneficia la Administración, dado que las ventas y matriculaciones de vehículos son una fuente significativa de recaudación de impuestos ligada a las propias ventas, al registro, a la tenencia y al uso de los vehículos. Actualmente el sector también es destino de suntuosas ayudas y subvenciones públicas dado su carácter estratégico para la economía española, su orientación al mercado internacional, su elevada intensidad tecnológica, su alto valor añadido y su elevada productividad relativa, así como su capacidad de generar empleo y tejido industrial de calidad.

Por lo que se refiere a la industria, se trata de una industria de demanda y tecnología media, en la que se dan importantes economías de escala. Los automóviles se fabrican en plantas a gran escala, intensivas en capital, mediante procesos repetitivos que incorporan las técnicas de producción ajustada *(just-in-time)* que dotan a la línea de montaje de la flexibilidad necesaria para responder a la demanda.

La industria del automóvil tiene una gran importancia en las economías modernas, no sólo en términos de producción, empleo y generación de riqueza, sino también en términos de globalidad. Esta industria es, en efecto, un sector globalizado, en el que la tasa de apertura es la mayor de todos los sectores industriales, y el comercio intraindustrial es muy importante. Lejos de considerarse ya un bien de lujo, el automóvil ha adquirido el carácter de herramienta fundamental de trabajo para las empresas, o bien de consumo duradero fundamental para las familias.

La industria opera en régimen de oligopolio, por el cual:

1. Un grupo muy reducido de empresas determina la oferta, la capacidad de innovación y el diseño de automóviles en todo el mundo. Se trata de un mercado muy concentrado (existen muy pocas empresas fabricantes en el mundo), inestable (las potenciales reacciones de los competidores desestabilizan de manera permanente el mercado por su capacidad de influir en las ventas), y altamente competitivo (los márgenes y la rentabilidad llevan años sufriendo en un entorno de continua caída de precios finales de venta).

2. Existen elevadas barreras de entrada. Por un lado, son necesarios niveles muy elevados de capitalización y de inversión así como fuertes y consolidados posicionamientos de marca y diferenciación del producto y, por otro, el acceso a proveedores fiables y a la tecnología (que no está en el mercado sino dentro de las propias empresas) es muy difícil de conseguir.

3. También existen fuertes barreras de salida, especialmente causadas por la alta especificidad de los activos.

Las sociedades incluidas en el sector servicios, tanto en su ámbito de servicios propiamente dichos como en el de la distribución comercial, son mucho más numerosas que en el caso de la industria. Ello conlleva una menor concentración y un menor poder de negociación frente a los grandes fabricantes de automóviles, pese a los esfuerzos de ganar tamaño llevados a cabo en los últimos años por parte de los concesionarios. Las actividades de mantenimiento y reparación de vehículos son, con diferencia, el subsector que presenta un menor tamaño medio de sociedad, con un porcentaje muy elevado de sociedades pequeñas.

Desde el punto de vista de la oferta, las empresas del sector, especialmente la industria, se caracterizan por un elevado endeudamiento, lo que unido a la restricción de crédito existente en Europa, y especialmente en España, hacen de este sector un firme candidato a un elevado número de insolvencias en lo que resta de año. En cualquier caso, el porcentaje de empresas que presentan un riesgo elevado de insolvencia ha experimentado un aumento sustancial en los últimos meses.

Desde el punto de vista de la demanda del automóvil, por tratarse de un bien duradero, y de la segunda inversión más importante de las economías domésticas (tras la vivienda), mayoritariamente financiada a crédito, depende de:

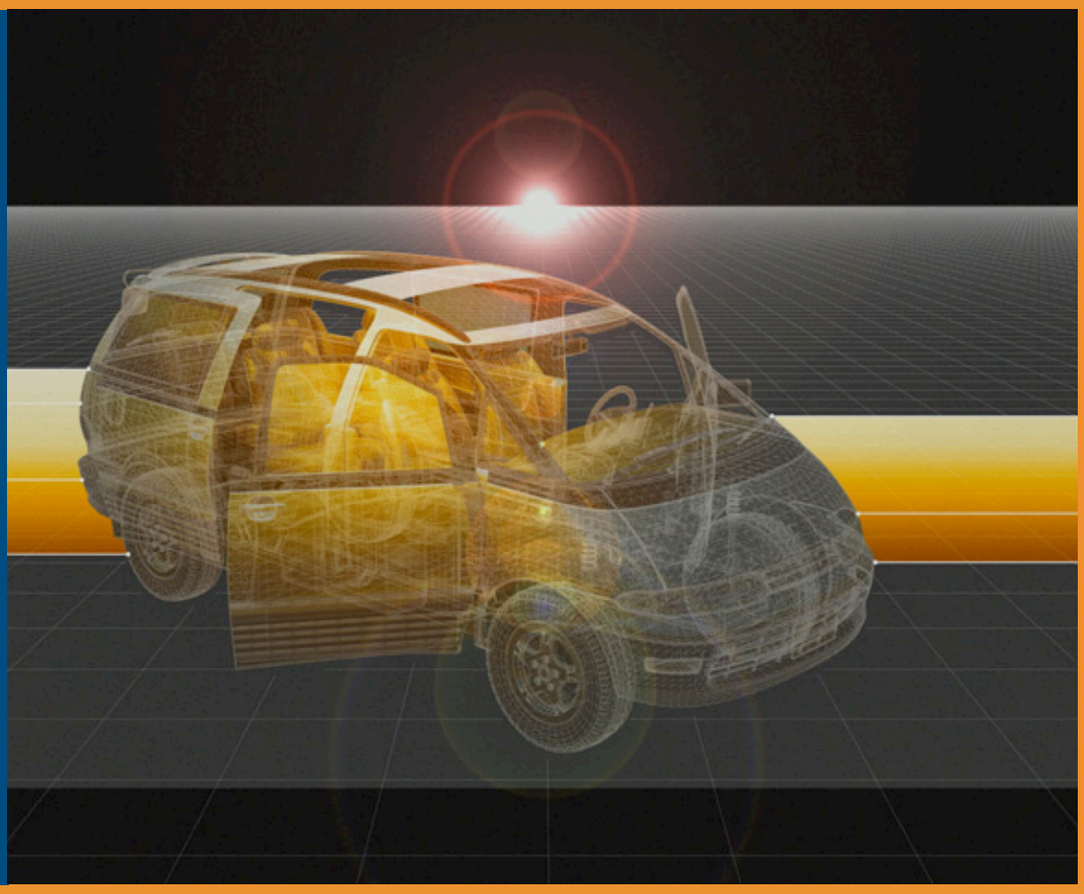
1. **La situación económica general:** La evolución de la demanda de automóviles está relacionada en gran medida con la situación económica general, viéndose su producción y su demanda muy afectadas por el ciclo económico. Así, aspectos tales como la confianza en la evolución económica, el nivel de los tipos de interés, el acceso al crédito, las expectativas futuras, el desempleo, etc., juegan un papel fundamental en la decisión de compra de un vehículo. De este modo, el hecho, en el caso de los vehículos, de tratarse de un artículo caro que necesita de crédito para su adquisición y de una industria globalizada, que sufre la crisis del comercio mundial con mayor intensidad, hace que la industria de la automoción en general, y en España en particular, se esté viendo muy afectada por la crisis económica internacional.

2. **El nivel de renta familiar:** El vehículo, como artículo de consumo duradero, presenta una gran sensibilidad ante variaciones del presupuesto familiar u oscilaciones del precio de venta, así como a la parte que representa el gasto en automóvil sobre el presupuesto de un núcleo familiar.

3. **La velocidad de reemplazo:** El factor de reemplazo del vehículo juega igualmente un papel preponderante en la demanda, de manera que una mayor rotación de los mismos afectará positivamente a esa demanda. Esta variable de la ecuación ha adquirido una relevancia enorme tras el "crash" financiero de 2008, pues, no en vano, estas ayudas directas al consumo, que elevan significativamente la velocidad de reemplazo, han creado una Europa a dos velocidades en la industria del motor: la demanda de automóviles en Francia, Italia y, especialmente, en Alemania, crece o se mantiene por los subsidios directos al consumo, mientras que, en España y el Reino Unido, sin subvenciones directas, se desploma.

Las empresas del sector se caracterizan por un elevado endeudamiento, lo que unido a la restricción de crédito existente hacen de este sector un firme candidato a un elevado número de insolvencias en lo que resta de año.

axesor
conocer para decidir



En 2008 España ocupó el octavo lugar del mundo como país productor de vehículos, tras Japón, EE.UU, China, Alemania, Francia y Corea del Sur y Brasil, siendo por tanto el tercer gran productor europeo.

Estructura y Evolución Reciente de la Industria de la Automoción

La industria de la automoción en España ha venido representando en torno al 5% del PIB español, el 20% de las exportaciones españolas de mercancías y alrededor del 10% de la mano de obra, incluyendo el empleo indirecto. La distribución comercial y los servicios de automoción, por su parte, representan alrededor del 1,8% del PIB.

En 2008 España ocupó el octavo lugar del mundo como país productor de vehículos, tras Japón, EE.UU, China, Alemania, Francia y Corea del Sur y Brasil, siendo por tanto el tercer gran productor europeo.

La industria del motor española, es, asimismo la cuarta industria exportadora de turismos del mundo, tras Japón, Alemania y Francia.

El sector de automoción en su conjunto, incluyendo la fabricación de componentes, constituye el principal sector exportador de la industria española, con más del 20% del valor total de las exportaciones. El 86% de las exportaciones de turismos se dirigen a la UE-15, destacando Francia (25%), Reino Unido (18%), Italia (13,0%) y Alemania (11%). Entre las principales empresas exportadoras se encuentras el Grupo Peugeot- Citroën, con una cuota de mercado de alrededor del 24%, seguido de Opel, Ford, Seat, Renault y Volkswagen. En 2007 las exportaciones del sector en su conjunto crecieron un 2,5%. 2008 fue año de inflexión en las exportaciones, que no pudieron aguantar el impacto de la crisis en el resto de Europa.

En cuanto a la oferta, podemos destacar los siguientes aspectos:

1. En España hay instaladas 11 empresas fabricantes de vehículos automóviles con un total de 17 plantas productivas. En volumen, lidera el mercado de turismos y comerciales ligeros el Grupo Peugeot Citroën, con una cuota de mercado del 21,5%, seguida por Fasa Renault (13,1%), Ford (9,7%), Seat (8,8%), Opel (8,6%) y Volkswagen (7,4%). El Grupo Peugeot Citroën es líder en cuanto a producción de turismos y comerciales ligeros, con una cuota del 25% en relación a la producción total, seguido por Fasa Renault

COMERCIO EXTERIOR DE MERCANCÍAS. EXPORTACIONES (millones de euros)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Automóviles y motos	11.911	12.469	13.486	16.048	16.959	19.029	19.636	19.364	20.724	21.841	20.062	20.212	22.816	21.384
Componentes del automóvil	4.133	5.041	5.696	6.575	7.113	8.049	8.273	8.774	9.509	10.154	10.723	11.558	12.159	10.916
Total del Sector	16.044	17.499	19.195	21.644	23.072	27.078	27.809	28.138	30.233	32.015	30.775	31.770	34.674	32.310
Total Nacional	69.962	78.212	93.419	99.849	104.789	124.177	129.771	133.268	138.119	146.925	155.006	170.439	185.023	188.184
% sector sobre total nacional	22,93%	22,37%	20,55%	21,68%	22,02%	21,81%	21,43%	21,11%	21,89%	21,79%	19,85%	18,64%	18,74%	17,17%

Fuente: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

(17,5%), Opel (15,8%), Seat (15,8%), Ford (15,3%), y Volkswagen (8,7%).

2. Durante 2006 y 2007, la mayor parte de las plantas españolas mejoraron sus resultados, situación que experimento un drástico cambio a lo largo del año 2008, agudizada en el primer trimestre del 2009, trimestre en que sólo dos marcas, Dacia (del grupo Renault) y Tata (del grupo de fabricación indio) han sido capaces de incrementar las ventas en términos interanuales.

3. La producción de vehículos en España alcanzó en 2007 un total de 3.033.635 unidades y el grado de utilización de la capacidad productiva alcanzó un 88%. Ello contrasta severamente con las 2.665.551unidades producidas en 2008 y con los niveles actuales de utilización de la capacidad instalada, muy por debajo de esta cifra.

4. En turismos, el mercado español tiene aún margen de crecimiento, ya que la tasa de motorización en España es inferior a la media europea. Los mercados de los países del Este presentan un elevado potencial de crecimiento, con una tasa de motorización mucho más reducida. Este dato es significativo dada la importancia del potencial de crecimiento de un mercado en el crecimiento de las nuevas inversiones por parte de los grandes fabricantes.

5. España se especializó en la producción de vehículos de gama media y baja.

Por lo que se refiere a la demanda nacional, un análisis de la evolución de las matriculaciones en España permite darse cuenta de la sincronía existente entre el crecimiento del PIB y el número de matriculaciones. Si en la crisis de 1993 las ventas caían a una tasa del 20%, el año 2008 se cerró con una caída del 29% y, hoy, tras saber los datos del primer trimestre, la caída ronda el 45%, caída que se ha mantenido en el mes de abril, según los datos del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. La reducción en las ventas de turismos es más grave en el caso de empresas que de particulares, dato indicativo de la dificultad que atraviesan las empresas en España así como de los problemas de acceso a la financiación.

Dado su perfil altamente exportador, la situación de las empresas pertenecientes a la industria del motor dependerá mucho de la evolución de las matriculaciones en el resto de Europa.

Otro dato indicativo del difícil momento de las empresas en general es que la caída de las ventas de vehículos industriales es aún mayor que la caída de las ventas de turismos, en torno a un 70% en el primer trimestre. Con esta brutal caída de la demanda es lógico comprender la reducción del ritmo de producción y las tensiones surgidas entre empresarios y trabajadores por los expedientes de regulación de empleo.

Ahora bien, el impacto que la crisis está teniendo sobre la demanda de vehículos es mucho más grave que su efecto sobre las empresas fabricantes. La producción de

Producción de vehículos en España. Fuente: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Turismos	1.679.301	1.773.675	1.792.222	1.505.858	1.826.278	1.958.717	1.938.324	2.010.232	2.216.386	2.208.707
Vehículos industriales y todoterrenos	373.272	307.367	328.391	259.657	312.923	374.465	472.709	550.491	608.411	642.093
-Autobuses y autocares	788	662	582	472	243	504	1.010	1.352	1.245	1.588
-Tractocamiones	3.356	2.801	4.061	2.936	5.180	8.958	7.613	7.957	8.221	7.955
Motocicletas	103.205	92.037	40.288	13.333	17.810	18.740	12.547	39.998	49.819	54.633
Total vehículos	**2.159.922**	**2.176.542**	**2.165.544**	**1.782.256**	**2.162.434**	**2.361.384**	**2.432.203**	**2.610.030**	**2.884.082**	**2.914.976**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Turismos	2.366.334	2.210.432	2.266.902	2.399.374	2.402.501	2.098.168	2.078.639	2.195.780	1.943.049
Vehículos industriales y todoterrenos	665.008	637.308	586.909	628.950	608.238	653.070	697.326	693.912	598.593
-Autobuses y autocares	1.509	1.412	1.428	1.501	1.435	1.262	1.474	1.546	1.384
-Tractocamiones	7.172	10.390	9.639	9.148	10.343	6.420	6.503	8.807	6.791
Motocicletas	70.657	75.029	64.129	68.568	97.310	122.755	142.321	133.590	115.734
Total vehículos	**3.110.680**	**2.934.571**	**2.929.007**	**3.107.541**	**3.119.827**	**2.881.675**	**2.926.263**	**3.033.635**	**2.665.551**

axesor conocer para decidir

Número de matriculaciones de vehículos

	UE-25	UE-15	España
1990			988.170
1991			886.963
1992			982.044
1993			743.901
1994			909.682
1995			834.369
1996			910.928
1997		14.723.123	1.016.383
1998		15.892.377	1.192.530
1999		16.771.728	1.406.246
2000		16.564.913	1.381.256
2001		16.583.722	1.425.573
2002		16.109.156	1.331.877
2003	16.866.442	15.893.346	1.378.035
2004	17.309.043	16.355.017	1.891.344
Var 04/03	2,62%	2,90%	37,25%
2005	17.300.661	16.420.243	1.959.488
Var 05/04	-0,05%	0,40%	3,60%
2006	17.896.425	16.634.608	1.953.134
Var 06/05	3,44%	1,31%	-0,32%
2007	18.206.299	16.739.093	1.939.296
Var 07/06	1,73%	0,63%	-0,71%
2008	16.731.327	15.294.501	1.362.543
Var 08/07	-8,10%	-8,63%	-29,74%

Fuente: ANFAC

vehículos cae la mitad que las ventas. Por ello, es altamente probable que la magnitud de la crisis sea mayor para el sector de la distribución de vehículos en los próximos meses, dada su mayor dependencia del mercado nacional.

Así, y dado su perfil altamente exportador, la situación de las empresas pertenecientes a la industria del motor dependerá mucho de la evolución de las matriculaciones en el resto de Europa, especialmente de las matriculaciones en los países en los que nuestra industria cuenta con una mayor cuota de mercado, fundamentalmente de Francia , pero también de la evolución de la demanda en el Reino Unido, Italia y Alemania, que en su conjunto aglutinan casi el 70% de las exportaciones de la industria española de la automoción.

Por otra parte, el **análisis de la demanda** interna confirma la tendencia a la adquisición de modelos de mayor cilindrada que no se fabrican en las plantas españolas, lo supuso en los últimos años un incremento constante del peso relativo de los vehículos importados sobre el total de los matriculados y el deterioro continuado de la balanza comercial española de vehículos de motor.

Por lo que se refiere a la industria de equipos y componentes de automoción se pueden destacar los siguientes aspectos:

1. España ocupa el tercer lugar de Europa en volumen de facturación y el sexto a nivel mundial.

2. Bajo el impulso de la industria fabricante de automóviles se ha ido desarrollando en España una potente industria de equipos y componentes. Se trata de un sector complicado y difícil ya que:

   - El mundo de la automoción plantea exigencias crecientes de calidad, servicio y precio.
   - Los márgenes con los que se trabajan son muy bajos.
   - Es un sector en continua evolución, y que por tanto requiere mucha tecnología (I+D), inversiones fuertes y mano obra especializada (operarios e ingenieros).

3. España hace unos años que empezó a ser un país "caro", con lo que las ventajas de fabricar aquí están disminuyendo. No obstante, los niveles de calidad y competitividad alcanzados sitúan a este sector en los primeros lugares del ranking europeo.

4. El capital extranjero tiene también una fuerte penetración, casi del 50%, y son los de mayor producción, mientras que las empresas de capital español son básicamente de segundo nivel (suministran a suministradores), numerosas pero pequeñas, mientras que las de primer nivel (suministran directamente a las empresas automovilísticas) de capital nacional son escasas y de tamaño medio.

5. La facturación del sector supone alrededor del 3,5% del PIB. El desarrollo del sector de componentes se asocia al traspaso de actividades de las empresas fabricantes de automóviles, en particular a la subcontratación de la fabricación, diseño y desarrollo de partes y conjuntos que antes realizaban los mismos fabricantes.

6. Se trata de una industria enormemente amplia, que aglutina gran cantidad de actividades y que cuenta con un elevado grado de especialización: piezas del motor, accesorios, equipo eléctrico, neumáticos y caucho, equipo de carrocería y chasis, equipo de telecomunicaciones, etc.

7. Desde el punto de vista de la demanda, el mercado interno absorbe el 50% de la producción, el 75% del cual es para la industria fabricante de automóviles, vinculado por lo tanto a su producción, y el 25% para el mercado de recambio, un mercado que crece en recesión, en función del parque automovilístico existente y probablemente será el único en salir airoso de la crisis. El otro 50% de la producción se exporta, lo que no impide que la balanza comercial en esta partida sea deficitaria como consecuencia del incremento constante de importaciones de componentes y accesorios procedentes de países del este de Europa, así como provenientes de Asia.

8. Se observan dos tendencias a nivel internacional. Por un lado, se está produciendo un

COMERCIO EXTERIOR DE MERCANCÍAS. IMPORTACIONES (millones de euros)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Automóviles y motos	4.841	5.896	7.053	9.535	12.049	12.892	13.779	13.645	14.885	18.460	19.811	20.756	22.829	16.353
Componentes del automóvil	7.187	7.731	8.547	10.320	11.761	13.946	13.507	14.092	15.133	16.347	15.201	16.878	18.819	16.664
Total del Sector	12.028	13.627	15.599	19.854	23.810	26.839	27.286	27.737	30.018	34.806	35.012	37.634	41.649	33.017
Total Nacional	87.142	94.179	109.469	122.856	139.094	169.468	173.210	175.268	185.114	208.411	232.954	262.687	285.038	282.251
% sector sobre total nacional	13,80%	14,47%	14,25%	16,16%	17,12%	15,84%	15,75%	15,83%	16,22%	16,70%	15,03%	14,33%	14,61%	11,70%

Fuente: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

ESPAÑA TIENE EL SEGUNDO PARQUE MÁS AMPLIO DE EUROPA, TRAS ITALIA CON 2.225.000 CICLOMOTORES Y 1.500.000 MOTOCICLETAS, LO QUE INDICA LA GRAN TRADICIÓN EXISTENTE.

cambio estructural en la industria. Se ha producido recientemente una ola de fusiones que ha dado lugar a la aparición de un reducido y poderoso grupo de proveedores de primer nivel que han asumido además un papel importante en el desarrollo tecnológico, lo que ha supuesto un traspaso de responsabilidad del constructor al proveedor (por ejemplo, los sistemas de control de estabilidad de los vehículos han sido desarrollados por los proveedores). Este fenómeno se ve reforzado por la implantación de la microelectrónica, en la que los fabricantes de automóviles tienen menos experiencia y medios. Por otro lado, se observa una centralización de las decisiones de compra en las casas matrices de los fabricantes de vehículos. Esto plantea nuevos retos a los fabricantes de componentes que, incluso para vender a los fabricantes instalados en España, tienen que entrar en relación con las casas matrices de éstos. A la vez, esto ofrece nuevas posibilidades al fabricante español en la medida en que puede convertirse en suministrador de plantas instaladas fuera de España.

Los vehículos industriales, frente a los automóviles considerados como bien de consumo duradero fundamental para las familias, son más bien un bien de inversión, fabricados en plantas de menor tamaño y más intensivas en la productividad de la mano de obra. Fabrican furgonetas, camiones ligeros y pesados, tracto camiones, autobuses, microbuses y todoterrenos, aunque estos últimos podrían incluirse también en turismos, y donde está ubicado el único fabricante español, Santana, con licencia Suzuki. Es el subsector más afectado por la caída de las ventas en el primer trimestre, siendo ésta ligeramente superior al 70%.

El sector de las dos ruedas está integrado por cinco empresas importantes, de la que tres pertenecen a grupos multinacionales japoneses *(Yamaha, Suzuki y Honda*), una al grupo italiano Piaggio *(Derbi Nacional Motor)* y Rieju, de capital español. Más del 80% de la producción española de ciclomotores se sitúa en Cataluña y el resto en Asturias. El 70% de la producción son ciclomotores (motocicletas de baja cilindrada, inferior a 250cc).

España tiene el segundo parque más amplio de Europa, tras Italia con 2.225.000 ciclomotores y 1.500.000 motocicletas, lo que indica la gran tradición existente. Pero dos medidas han perjudicado mucho al sector: la primera, la subida en 2002 del IVA del 7 al 16%; y la segunda, la fuerte subida del precio de los seguros, que pasó de 90€ a 900€ en 4 años, lo que hace que uno de cada cuatro vehículos circule sin seguro. Es una industria que comienza en los años cincuenta, favorecida por los bajos precios, el buen clima y la orografía accidentada. Se crearon muchas marcas, pero todas han ido desapareciendo o siendo absorbidas por empresas extranjeras: Montesa por

axesor
conocer para decidir

Honda; Sanglas porYamaha; Puch por Suzuki y Derbi por Aprilia (Grupo Piaggio) en 2002.

El mercado europeo de esta variedad se ha visto también afectado por la crisis económica, cayendo las ventas en 2008 un 8% (desde los 2,7 millones de ventas hasta los 2,5 millones). Las previsiones para 2009 son pesimistas, ya que a la caída en ventas de un 34% durante el último trimestre del 2008 (-42% en ciclomotores y -28% en motocicletas), se une el comportamiento de las ventas en enero del presente año, que han caído un 40%.

Finalmente, las expectativas en la industria del motor para el próximo ejercicio dependerán fundamentalmente de la evolución de los mercados europeos, cuya recuperación dependerá en gran medida de la eficacia de las medidas instrumentadas por los diferentes gobiernos para incentivar el consumo. El mercado nacional, por su parte, no otorga grandes esperanzas de recuperación, si bien es de esperar que su caída se ralentice a partir del verano.
El Observatorio Industrial del Sector de Fabricantes de Automóviles y Camiones considera que la flexibilidad laboral, la I+D+i, la mejora de la infraestructura logística y la formación son elementos claves para mejorar la competitividad del sector y poder así competir con los países del centro y del este de Europa, que han aumentado su producción su volumen de ventas en los últimos años, debido a que sus costes medios de producción por vehículo son mucho más bajos y a su mejor ubicación geográfica respecto de los grandes mercados europeos.

Las previsiones para 2009 son pesimistas, ya que a la caída en ventas de un 34% durante el último trimestre del 2008 (-42% en ciclomotores).

En nuestro país, las sociedades dedicadas a servicios, es decir, a la distribución comercial de los vehículos, sus piezas y su reparación, suponen un 96% del tejido societario.

El Tejido Empresarial: Sociedades, Cifra de Negocios, Empleo y Localización.

El sector de la automoción, en una descripción en términos generales, está compuesto por diversos subsectores con sus propias características que les hace diferenciarse los unos de los otros, pero que unidos conforman la cadena completa de un sector protagonista de la economía nacional.: desde las fábricas de automóviles a los distribuidores comerciales, pasando por sociedades auxiliares, todas ellas involucradas en que los consumidores tengan su medio de transporte particular. Estos subsectores actúan de forma distinta y se ven expuestos, en mayor o menor medida, por los factores contemplados en el estudio.

Básicamente, el sector de este estudio se divide en dos grandes subsectores: la industria y los servicios. En nuestro país, las sociedades dedicadas a Servicios, es decir, a la distribución comercial de los vehículos, sus piezas y su reparación, suponen un 96% del tejido societario. Ese segmento está ocupado de forma mayoritaria a la venta y reparación de los vehículos, que en suma suponen un 83% de los Servicios; el resto se divide en un 13% de sociedades dedicadas a la venta de repuestos de automóviles, mientras que el 4% restante lo conforman las distribuidoras y talleres de vehículos de dos ruedas.

La industria supone un pequeño nicho de sociedades sobre la totalidad, un 4%, pero su presencia tanto en facturación como en empleo es mucho mayor, como veremos más adelante. El segmento más destacado, los fabricantes de automóviles, suponen un 9% de la industria; más relevancia en cuanto a cantidad de entidades operativas tienen los fabricantes de carrocerías, remolques y semirremolques, con una presencia del 40% y, especialmente, los fabricantes de componentes, que copan el 47% de la industria. Los fabricantes de motocicletas y vehículos ocupan el 4% restante.

DEMOGRAFÍA EMPRESARIAL

La dinámica del nacimiento, desarrollo y extinción de las sociedades es la fuente de los impulsos innovadores de una economía. Y esta rotación de sociedades (tasas de entrada y salida), además de contribuir directamente, por su efecto aritmético al aumento de la productividad de las sociedades de un sector, ejerce un poderoso influjo indirecto sobre las ya instaladas: la presión de la competencia.

El estudio de la demografía empresarial se encarga de mostrar la evolución en la creación de sociedades dentro del sector analizado, teniendo en cuenta la creación y desaparición de las mismas, junto con todas aquellas que sobreviven mediante el ejercicio activo de su actividad.

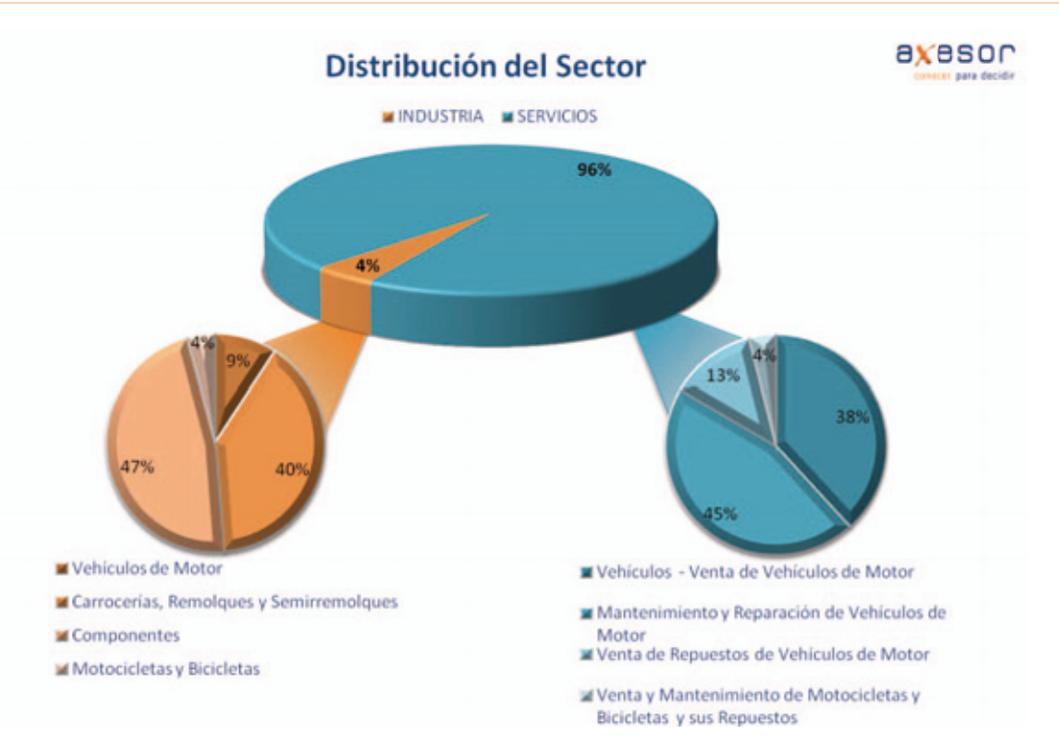
La evolución demográfica del tejido empresarial español durante la última década se ha caracterizado por el crecimiento, salvo en 2001, en la constitución de sociedades, alcanzado su cota más alta en el 2006. A partir de ese año, la cifra de altas comienza a experimentar un descenso que se acentúa de forma notoria el pasado 2008, cuando se produce la cifra más baja de los últimos diez años, representando además una caída interanual en la creación de sociedades de un 26,7% respecto a 2007.

Respecto a las bajas de sociedades (recogidas por los Registros Oficiales), en España se han incrementado de forma notable en los años 2007 y 2008, coincidiendo con los años en los que se produjeron descensos en la creación de sociedades.

En cuanto al sector de la automoción, éste no ha sido ajeno a la tendencia indicada a nivel nacional, ya que en 2008 presenta las peores cifras de la década en cuanto a creación y desaparición de sociedades. Al igual que en las cifras globales, especialmente relevante es el descenso en la creación de sociedades en 2008 respecto al año anterior, un 24,6%, cuando el número de sociedades de la automoción que se creaban anualmente solía mantenerse en cifras constantes en los años anteriores.

Esta tendencia se ha acentuado en los primeros tres meses de 2009. Las altas de sociedades del sector se encuentran en niveles sensiblemente inferiores a los del último semestre de 2008, pero esta cifra palidece respecto a las constituciones en el primer trimestre de 2008: de 415 en el ejercicio vigente respecto a 757 en el mismo periodo del anterior, lo que significa un decrecimiento del 45,2% en el sector y que confirma la tendencia emprendedora descendiente iniciada en el pasado 2008.

La tasa analizada de las bajas para el 2009 podría terminar rondando las 925, frente a las 585 registradas en 2008.



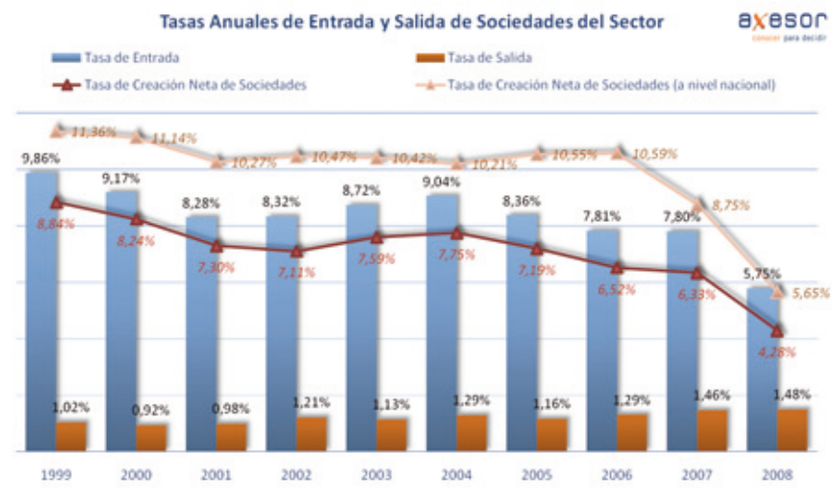
Altas y Bajas del Sector de la Automoción vs Total Nacional

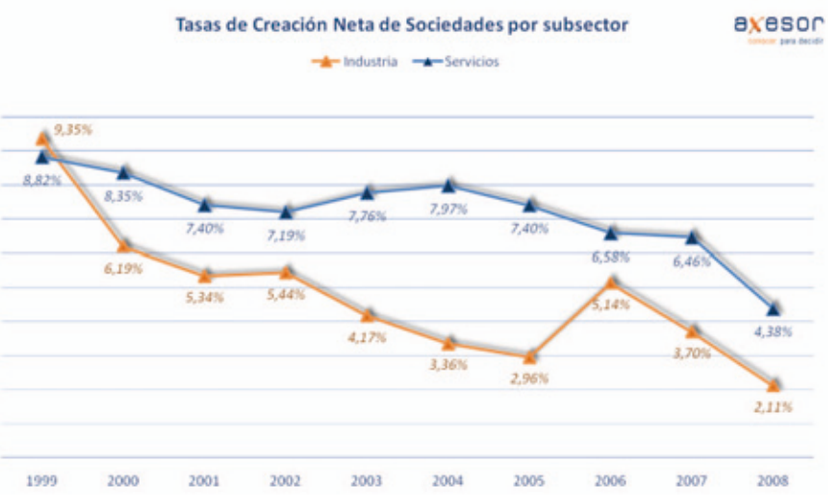
		1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Altas	Sector	3.067	2.964	2.762	2.828	3.053	3.252	3.097	2.974	3.025	2.282
	Total Naci	109.589	115.919	111.566	118.463	123.569	132.026	137.562	146.626	139.051	101.907
Bajas Oficiales	Sector	317	299	327	412	396	464	431	492	567	585
	Total Naci	17.387	19.386	16.692	16.485	16.165	21.052	16.500	18.139	27.185	26.347

En cambio, en el capítulo de bajas oficiales en el primer trimestre del 2009, el cierre de sociedades mercantiles se sitúa en cotas prácticamente idénticas a las del primer trimestre del 2008, aunque aumentan de forma reseñable en términos inter-trimestrales (esto es, comparando los cambios en la evolución de las tasas entre trimestres seguidos a lo largo del horizonte temporal). Así, la tasa anualizada de las bajas para el 2009 podría terminar rondando las 925, frente a las 585 registradas en 2008, pudiendo experimentar, de este modo, un aumento interanual en 2009 del 58%.

Empresas Activas según Demografía

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ALTAS	3.067	2.964	2.762	2.828	3.053	3.252	3.097	2.974	3.025	2.282
PERMANENCIAS	31.092	32.329	33.364	34.001	34.997	35.972	37.066	38.078	38.803	39.656
BAJAS POR INACTIVIDAD	1.897	1.894	1.971	2.072	1.896	2.063	2.162	2.077	2.181	2.191
BAJAS OFICIALES	317	299	327	412	396	464	431	492	567	585
TOTAL ACTIVAS	34.159	35.293	36.126	36.829	38.050	39.224	40.163	41.052	41.828	41.938





El crecimiento neto de la demografía empresarial vinculada al sector de automoción sufre un estancamiento en el año 2008. El total de sociedades activas apenas se incrementa en 100 sociedades, cifra muy por debajo tanto del crecimiento medio neto de 1000 sociedades anual experimentando de media en la última década, como del crecimiento medio neto en los años más difíciles del sector (2001, 2002 y 2005), en torno a 800 nuevas sociedades.

El impacto de los indicadores mostrados anteriormente tiene su reflejo en la creación neta de sociedades. La tasa de creación, a 31 de Diciembre de 2008, se situó en un 4,28%, más de dos puntos porcentuales por debajo del año anterior. Esta cifra está, además, por debajo de la tasa de creación neta nacional (5,65%), compartiendo la tendencia descendente en el panorama empresarial en los últimos años, aunque la caída en la creación en el sector no sea tan abrupta como lo ha sido para el total de sociedades a nivel nacional.

Un análisis demográfico desglosado del sector muestra, además que la industria se encuentra especialmente estancada en la creación de sociedades nuevas en los dos últimos años. Un sector que a finales de los años noventa mostraba un mayor dinamismo que el sector de servicios de automoción ha ido progresivamente perdiendo atractivo para los emprendedores. La tendencia decreciente en la rotación empresarial de ambas actividades muestra cierto agotamiento del sector, si bien los servicios de automoción mantienen una tasa de creación neta de sociedades permanentemente superior.

PROCESOS DE CONCENTRACIÓN

La industria del motor ha sido una de las industrias más activas y dinámicas desde el punto de vista de la concentración empresarial. Así, las alianzas y fusiones buscando aumentar de tamaño para beneficiarse así de reducciones de costes vía economías de escala y econo-

LA INDUSTRIA DEL MOTOR HA SIDO UNA DE LAS INDUSTRIAS MÁS ACTIVAS Y DINÁMICAS DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA CONCENTRACIÓN EMPRESARIAL.

mías de alcance, fueron cambiando (especialmente durante la década de los años noventa) el panorama del mercado automovilístico.
En referencia a la fabricación de vehículos, el balance ha sido claramente perjudicial para los procesos de integración (fusión o absorción). Así lo reflejan las cuentas de Daimler-Chrysler, de Ford y de General Motors. Mientras, las estrategias consistentes en la firma de alianzas empresariales han sido mucho más exitosas. Las últimas cuentas publicadas siguen poniendo de manifiesto el buen comportamiento de las ventas de Renault-Nissan, así como de Toyota-Honda. El resultado de este proceso de concentración empresarial es la existencia, a cierre de 2007 de dos decenas de grandes grupos empresariales que controlan la fabricación y el mercado mundial de automóviles, frente a los algo más de 50 existentes en 1975. Entre los principales grupos a esa fecha se encuentran:

- Toyota Motor Corporation (Toyota, Dahiatsu, Hino, Lexus, Scion)
- General Motors Corporation (Buick, Cadillac, Chevrolet, Daewoo, GMC, Holden, Pontiac)
- Porsche Automobil Holding SE (Porsche, Audi, Seat, Skoda, Bugatti, Bentley, Lamborghini, Scania, Volkswagen, Volkswagen CV)
- Ford Motor Company (Ford, Lincoln, Mercury, Troller, Volvo)
- Hyundai-Kia Automotive Group (Hyundai, Kia)
- Honda Motor Company (Acura, Honda)
- PSA Peugeot Citroën S.A. (Peugeot, Citroën)
- Nissan Motor Company (Infiniti, Nissan)
- Fiat S.P.A. (Abarth, Alfa Romeo, Ferrari, Fiat, Fiat Professional, Iribus, Iveco, Lancia, Maserati)
- Renault S.A. (Renault, Dacia, Renault Samsung)

Así, la importancia de las multinacionales es enorme: alrededor del 80% de la producción mundial está en manos de estos grupos. No obstante, fabricantes de países emergentes, como la empresa india Tata, empiezan a ganar cuota de mercado.

La industria española no cuenta con ningún fabricante importante de vehículos desde la adquisición de Seat por el Grupo Volkswagen. Ello conlleva una pérdida estratégica en las decisiones, lo que se conoce como "efecto sede" sobre la industria. Las decisiones del capital extranjero podrían ser determinantes en un futuro. De hecho, se está produciendo ya un cambio silencioso en la asignación de los pedidos a los fabricantes de equipos y componentes; esto es, las decisiones de aprovisionamiento están siendo trasladadas a niveles superiores, lo que puede estar afectando a la pérdida de capacidad de decisión de las plantas españolas sobre sus suministradores de componentes.

La industria de la automoción mundial registra en el 2008 un parón en los procesos de concentración empresarial. A la ola de fusiones y absorciones que caracterizó el final de la década de los años noventa y que experimentó un nuevo impulso en 2002 y 2003, le ha llegado un momento de ralentización en estos movimientos empresariales que venían caracterizando la industria del motor europea y mundial. Así lo pone de manifiesto un reciente estudio de PricewaterhouseCoopers, que destaca la caída de un 45% en el valor total de procesos de concentración del sector a nivel mundial, pasando en el número total de operaciones de 604 en 2007 a sólo 549 en 2008.

El caso de los fabricantes de vehículos y componentes nacionales es algo diferente, pues 2008 es el año que más procesos de concentración registra de la última década, igualando la cifra de 10 operaciones registrada en el año 2000. En concreto, son los fabricantes de componentes los que han mostrado mayor dinamismo empresarial a lo largo de la última década. Algunas empresas consideran imprescindible aumentar su ta-

Nº de Sociedades implicadas en procesos de fusión por unión o por absorción

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	1T2009	Total
Industria	Carrocerías, Remolques y Semirremolques	0	0	0	0	2	0	0	1	1	0	4
	Componentes	10	6	8	7	6	3	4	8	7	0	59
	Motocicletas y Bicicletas	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
	Vehículos de Motor	0	0	0	0	0	5	1	0	2	1	9
	Total Industria	**10**	**6**	**8**	**7**	**8**	**8**	**5**	**10**	**10**	**1**	**73**
Servicios	Mantenimiento y Reparación de Vehículos de Motor	1	3	1	7	3	4	2	3	5	2	31
	Venta de Vehículos de Motor	15	20	20	18	16	24	17	16	22	2	170
	Venta de Repuestos de Vehículos de Motor	4	3	5	5	3	2	1	10	7	3	43
	Venta y Mantenimiento de Motocicletas y Bicicletas y sus Repuestos	1	0	1	0	1	1	3	0	1	0	8
	Total Servicios	**21**	**26**	**27**	**30**	**23**	**31**	**23**	**29**	**35**	**7**	**252**
	Total	**31**	**32**	**35**	**37**	**31**	**39**	**28**	**39**	**45**	**8**	**325**

maño también mediante partnership o alianzas, ya que los fabricantes quieren proveedores potentes a los que poder trasladar carga financiera y gastos de I+D+i. Es lógico que las empresas traten de crecer en una industria tan global por medio de fusiones y adquisiciones pues el mayor tamaño les permite ofrecer más productos a los fabricantes así como repartir los costes indirectos entre un mayor volumen de producción para reducir costes y precios.

Del mismo modo, la mayor dimensión permite a un mayor número de fabricantes instalarse en el extranjero, algo fundamental teniendo en cuenta el movimiento del núcleo de la industria hacia el centro y el este de Europa, quedando la industria española en la periferia. Otro aspecto importante de las ventas de los fabricantes de componentes que incentiva la concentración empresarial es la posibilidad de aumentar su capacidad para hacer sistemas integrados y módulos globalmente, como lo hizo la industria de fabricantes de vehículos en su momento. Hoy, dado que la dependencia de estos últimos es mayor que nunca con respecto a sus proveedores de componentes, éstos pueden elevar su cuota de mercado en los constructores mediante la adquisición de una mayor capacidad para integrar productos y reducir costes.

Destaca en este contexto el proceso de absorción en curso de Chrysler por Fiat. Algunos, como el actual presidente de Fiat, anticipan una nueva reorganización del sector, basándose fundamentalmente en los actuales problemas de sobrecapacidad general del sector y de alto endeudamiento de algunos grandes fabricantes, especialmente estadounidenses. De este modo, la industria podría quedar configurada por sólo seis o siete grandes fabricantes, de los cuales podría haber lugar tan sólo para dos europeos. Fiat busca así disminuir su diferencial de tamaño frente a sus inmediatos competidores franceses y alemanes.

Afiliación de Trabajadores a la Seguridad Social

		Venta y Reparación de Vehículos. Venta de Combustible	Fabricación de Automoviles y Remolques
2007	JUL	418.391	174.667
	AGO	416.401	173.146
	SEP	416.347	173.750
	OCT	414.574	173.587
	NOV	415.128	173.556
	DIC	414.983	171.760
2008	ENE	414.433	172.700
	FEB	415.586	172.856
	MAR	416.308	172.592
	ABR	415.850	172.003
	MAY	416.480	171.772
	JUN	416.295	171.605
	JUL	416.361	169.500
	AGO	414.097	169.062
	SEP	407.697	166.059
	OCT	404.149	163.031
	NOV	401.324	159.611
	DIC	395.870	155.736
2009	ENE(*)	341.623	152.688
	FEB(*)	339.165	153.756
	MAR(*)	335.590	153.833

Fuente: Seguridad Social (AFI-6)
(*) No incluye Venta de Combustible

Por lo que se refiere a la distribución comercial, los datos revelan un mayor movimiento empresarial a lo largo de todo el periodo, debido el mayor número de empresas existentes y probablemente debidas también al intento por parte de los concesionarios de aumentar su tamaño y su poder de negociación frente a los fabricantes. La transposición del Reglamento 1400/2002 de la Comisión Europea para introducir mayor poder de competencia entre concesionarios y marcas fabricantes puede que haya tenido también una influencia significativa en el número de procesos de concentración. El talante liberalizador de ésta nueva norma permite desde entonces la apertura de concesionarios en los que se puedan vender varias marcas de automóviles y tuvo como finalidad la intensificación de la competencia en la venta, reparación y servicios postventa en beneficio de los consumidores.

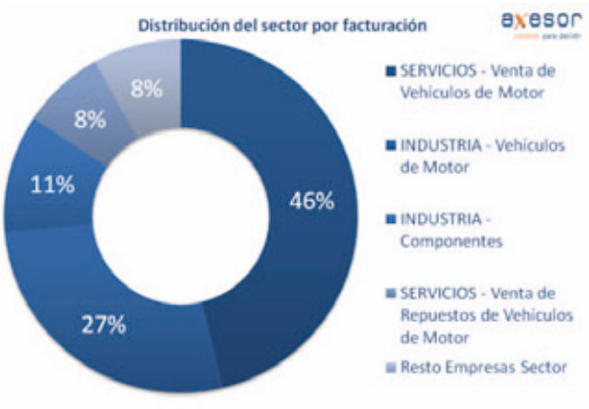
Destaca finalmente la ausencia de movimientos empresariales en la industria del sector de dos ruedas, ya que el número de fusiones en el subsector en España es muy bajo a lo largo de todo el periodo analizado.

EMPLEO GENERADO Y CIFRA DE NEGOCIOS

Anteriormente, y para situar la situación del sector del motor en nuestro país, se ha mostrado la distribución de la sociedades por subsectores desde un punto de vista demográfico, en el que se reflejaba la presencia mayoritaria de sociedades dedicadas a servicios de la automoción por encima de su industria. Esta panorámica de distribución del sector por segmentos relativa al número de sociedades por actividad muestra una realidad diferente a la que se observa si se miden elementos de más importancia a la hora de evaluar el peso de las sociedades en la economía, como la facturación de las sociedades o su nivel de empleo.

axesor
conocer para decidir

A nivel de facturación, la venta de vehículos, que cubre un 36% del tejido empresarial de la automoción en cuanto a sociedades, aporta un 46% de las ventas del sector. La aportación más desequilibrante proviene de los fabricantes de automóviles, cuyo aporte a la facturación total del sector es del 27%, a pesar de que tan sólo un 0,4% de sociedades forman parte de este grupo. Otro subsector con un aporte relevante al binomio presencia-ventas es el de los fabricantes de componentes, que aportan un 11% a la facturación con una presencia del 2,1%. El comercio de repuestos aporta un 8% de la facturación, quedando el 8% restante en manos del resto de sociedades del sector.

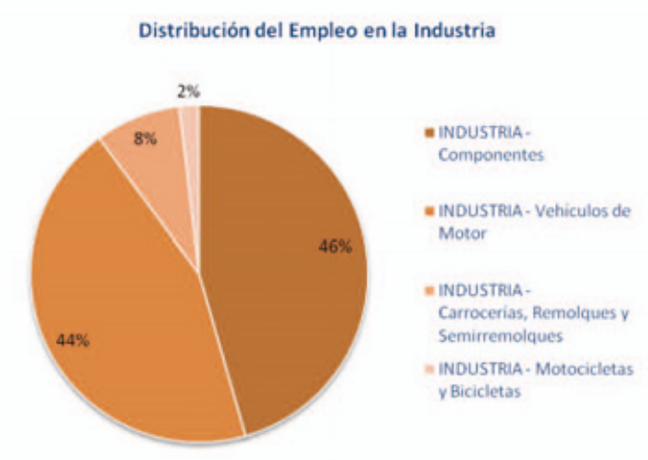


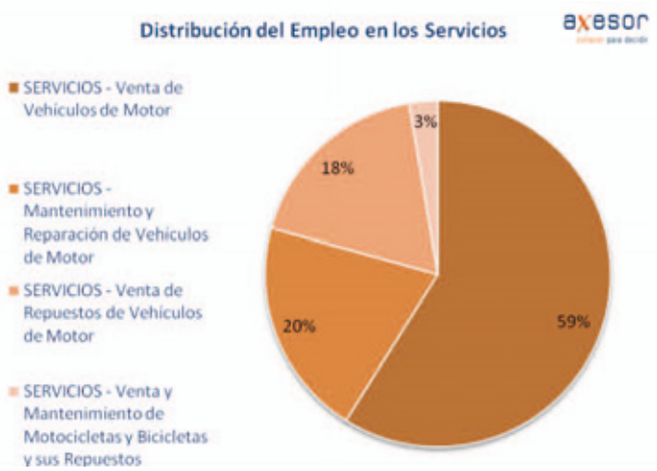
Distinguiendo la industria de los servicios, más importancia cobran en cada segmento tanto los fabricantes como los distribuidores de vehículos de cuatro ruedas: la facturación de estas compañías fabricantes suman el 67% de la industria del motor, mientras que concesionarios y distribuidores aportan el 78% de la cifra de negocios en la parte de servicios.

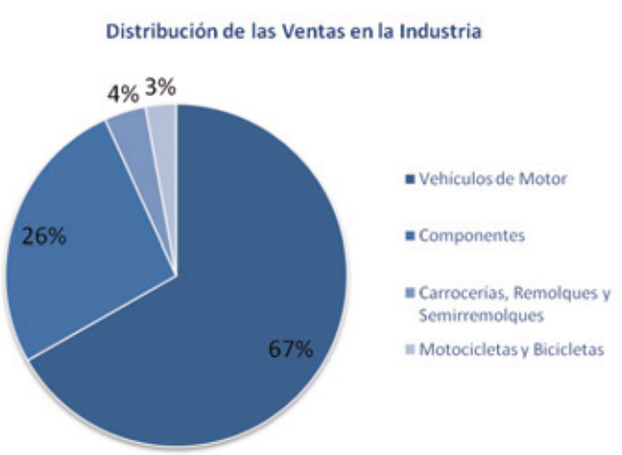
La importancia de estas dos parcelas en el sector, junto a la fabricación de componentes, y unido al hecho de que son áreas que se encuentran expuestas directamente a la demanda existente por parte de los consumidores, las convierte en pilares fundamentales para el sostenimiento del sector, y son las más afectadas por la crisis actual.

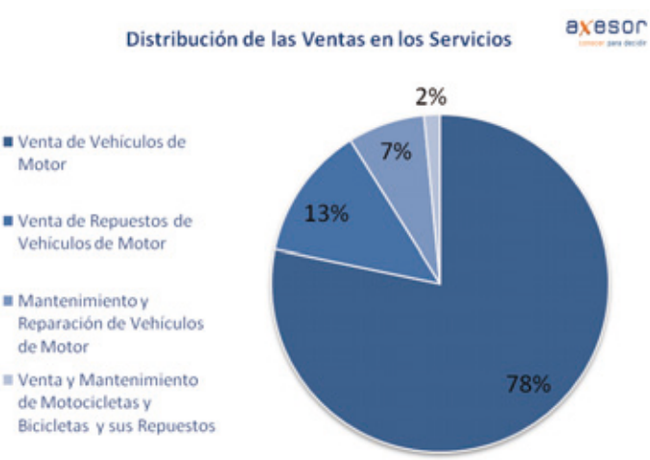
Dicha crisis, que durante el último año, ha envuelto a la mayoría de los sectores económicos, tanto a nivel nacional como internacional, ha castigado muy duramente el mercado laboral. Los datos de empleo han ido empeorando de forma continua hasta alcanzar muy elevadas cotas de desempleo y haciendo proliferar figuras como los Expedientes de Regulación de Empleo (E.R.E.), que han azotado de forma notable al sector del motor.

En la automoción, la caída del empleo ha supuesto una constante en los últimos 12 meses, fruto especialmente del descenso en la demanda de automóviles. A los fabricantes se les ha presentado una situación en









la que la falta de pedidos ha paralizado la producción, optando por la reducción de costes de personal para hacer frente a dicha situación.

Así, en Marzo del año vigente, el número de trabajadores empleados en sociedades de fabricación se ha reducido en 18.759 personas empleadas, lo que supone un 10,8% de reducción del empleo en el sector. Esa caída en el empleo es un fiel reflejo de la situación actual, dado que en la industria no se había dado una situación parecida en la última década. Es más, el dato de crecimiento del empleo interanual 2007-2006 se situó en un 5,2%, lo que relaciona aun más los datos de desempleo con la crisis actual, ya que, hasta 2008, la fabricación de automóviles aportaba su grano de arena a la generación de empleo en nuestro país.

Al igual que en las fabricas, el desempleo también ha aumentado en las sociedades de distribución comercial. En este caso, la caída del empleo interanual a la finalización de 2008 ha sido de un 4,6%, continuando esta tendencia de incremento del desempleo en los tres primeros meses de 2009, siendo previsible que se continúe en esta línea dada la dependencia directa que existe entre la distribución y la fabricación de automóviles.

En el último año, en los medios de comunicación nacionales le han dado mucho protagonismo a las noticias relativas a despidos masivos y Expedientes de Regulación de Empleo en las grandes sociedades del sector, especialmente en los principales fabricantes. Éstos han aplicado dos distintos tipos de reducción: despidos definitivos y despidos temporales. Especial difusión han tenido los Expedientes de Regulación de Empleo temporales, dado el alto número de trabajadores que se están viendo afectados por los mismos. Los fabricantes han encontrado en estos paros productivos una herramienta para poder reducir costes a la espera de encontrar fórmulas que las permitan salir a flote de la situación crítica en la que se encuentran.

A través del análisis de la prensa nacional en los últimos doce meses, se certifica esta preocupante situación sobre el empleo en el sector: el 42% de las grandes sociedades de la automoción han aparecido en los medios con alguna noticia en las que se veían envueltas en E.R.E. o despidos masivos. En la Industria, el 56% de las compañías grandes han aparecido en los medios en relacionadas con despidos en su seno, mientras que en las grandes sociedades de Servicios sólo el 16% se han visto en esta situación.

Pero ¿cómo se distribuye exactamente el empleo del sector en España? En la industria, el 90% de los trabajadores se concentran en sociedades fabricantes de vehículos (44%) y fabricantes de componentes (46%). Demográficamente, las sociedades de estos subsectores solo suponen un 2,5% de las sociedades que componen la industria; unido a su aporte a la facturación total, estos datos desprenden que abundan sociedades grandes y medianas en ambas industrias, principales afectadas por los E.R.E. mencionados anteriormente. La fabricación de carrocerías ocupa un 8%, mientras que el 2% restante ejerce sus labores en la fabricación de motocicletas y bicicletas.

Por su parte, las sociedades de servicios, que acaparan aproximadamente dos tercios del empleo del sector, concentran el mayor número de trabajadores en las sociedades dedicadas a la venta de automóviles (59%), mientras que demográficamente ocupan

Distribución del Empleo por CC.AA.

	Industria	Servicios	Total
Andalucia	4,52%	12,70%	8,61%
Aragon	10,06%	2,84%	6,45%
Asturias	0,36%	2,26%	1,31%
Baleares	0,04%	2,08%	1,06%
Canarias	0,05%	4,05%	2,05%
Cantabria	0,47%	0,91%	0,69%
Castilla Leon	11,11%	4,35%	7,73%
Castilla la Mancha	1,99%	3,12%	2,56%
Cataluña	22,46%	18,55%	20,51%
Extremadura	0,06%	1,53%	0,79%
Galicia	15,53%	6,20%	10,86%
La Rioja	0,78%	0,56%	0,67%
Madrid	15,58%	20,83%	18,20%
Murcia	0,25%	2,74%	1,50%
Navarra	9,03%	1,67%	5,35%
Ceuta y Melilla	0,00%	0,07%	0,04%
Pais Vasco	4,25%	3,62%	3,93%
Valencia	3,48%	11,93%	7,71%

Distribución de la Facturación por CC.AA.

	Industria	Servicios	Total
Andalucia	1,62%	9,16%	5,39%
Aragon	14,06%	1,91%	7,98%
Asturias	0,52%	1,37%	0,95%
Baleares	0,01%	1,30%	0,65%
Canarias	0,02%	2,89%	1,45%
Cantabria	0,23%	0,67%	0,45%
Castilla Leon	10,32%	6,32%	8,32%
Castilla la Mancha	0,73%	2,26%	1,50%
Cataluña	24,02%	21,09%	22,55%
Extremadura	0,02%	0,91%	0,46%
Galicia	16,20%	3,86%	10,03%
La Rioja	0,27%	0,39%	0,33%
Madrid	20,67%	33,38%	27,02%
Murcia	0,14%	2,23%	1,18%
Navarra	7,79%	1,26%	4,52%
Ceuta y Melilla	0,00%	0,06%	0,03%
Pais Vasco	1,72%	2,99%	2,36%
Valencia	1,67%	7,95%	4,81%

axesor
conocer para decidir

el 38% de los servicios. Los talleres y servicios técnicos de mantenimiento, pintura, etc. emplean a un 20%, mientras que demográficamente cubren el 45% de esta parcela dedicada a los servicios, por lo que el número de trabajadores empleados en dichos talleres suele ser menor que en los servicios de venta.

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA ACTIVIDAD SECTORIAL

A nivel geográfico, la distribución del sector del motor en nuestro país presenta cuatro comunidades dominantes: Cataluña (16,91%), Andalucía (15,42%), Comunidad de Madrid (13,86%) y Comunidad Valenciana (12,08%), lo que supone el 58% del elenco empresarial nacional. Es reseñable que, en la industria, una de cada cuatro sociedades esté ubicada en Cataluña, región que además lidera en número de sociedades pertenecientes al sector servicios. Otras comunidades, como la madrileña, la andaluza o la valenciana presentan en su balanza una mayor presencia sobre el total en servicios respecto a industria; mientras que, del otro lado, Aragón participa de forma activa en la industria por encima de una presencia mucho menos relevante en cuanto a servicios.

Los indicadores de facturación y empleo, en cambio, muestran mayores diferencias en cuanto al aporte de las distintas comunidades. En ambos casos, la Comunidad de Madrid y Cataluña amplían las diferencias de dichos aportes respecto al resto del país; especialmente en la facturación, en la que copan aproximadamente el 50% de la facturación nacional. Entre ambas comunidades facturan el 54,5% de la distribución de vehículos y sus servicios relacionados.
En la industria, en cambio, la facturación tiene más protagonistas: entre ellos, comunidades como Galicia (16,20%), Aragón (14,06%) o Castilla-León (10,32%) realizan unos importantes aportes por detrás de las ya citadas Cataluña (24,02%) y Comunidad de Madrid (20,67%). La presencia de los grandes fabricantes de coches en dichas regiones es el factor crucial que justifica estos datos.

A este factor se atribuye también la distribución del empleo en la industria: las cinco comunidades se sitúan por encima del 10% en su participación en la ocupación del sector industrial automovilístico, con Cataluña destacada en su 22,46% de participación sobre el total. En cambio, en los servicios, tras las comunidades madrileña (20,83%) y catalana (18,55%), aparecen Andalucía y la Comunidad Valenciana con unos respectivos 12,70% y 11,93% de participación, muy por encima de la que ostentan dentro de la industria.

Distribución de Sociedades por CC.AA.

	Industria	Servicios	Total
Andalucia	9,79%	15,68%	15,42%
Aragon	7,29%	2,83%	3,03%
Asturias	1,69%	2,00%	1,99%
Baleares	0,49%	2,58%	2,49%
Canarias	1,41%	3,88%	3,77%
Cantabria	0,92%	1,00%	0,99%
Castilla la Mancha	4,90%	5,14%	5,13%
Castilla Leon	6,26%	5,41%	5,44%
Cataluña	25,68%	16,51%	16,91%
Extremadura	0,65%	2,12%	2,06%
Galicia	6,15%	7,13%	7,09%
La Rioja	0,92%	0,61%	0,62%
Madrid	9,74%	14,05%	13,86%
Murcia	3,32%	3,11%	3,12%
Navarra	4,41%	1,43%	1,56%
Ceuta y Melilla	0,00%	0,25%	0,24%
Pais Vasco	7,56%	4,05%	4,20%
Valencia	8,81%	12,23%	12,08%

El número de sociedades concursadas a finales de 2008 asciende 2.739, tres veces más que el año anterior.

Indicadores Financieros, Impagos y Riesgo de Insolvencia de las Sociedades Industriales y de Servicios de Automoción.

La situación financiera de muchas sociedades del sector, especialmente fabricantes, muestra síntomas preocupantes en un sector cuyo exceso de capacidad instalada y endeudamiento era ya notorio antes del estallido de la crisis financiera internacional. Basta como ejemplo recordar que dos de los grandes fabricantes mundiales (Chrysler y General Motors), están a punto de la quiebra. De hecho, Chrysler ya ha notificado su declaración en concurso de acreedores. El objetivo a continuación es analizar algunos indicadores representativos de la situación de la morosidad del sector de la automoción en España.

CONCURSOS DE ACREEDORES

En la actualidad, los concursos de acreedores se han convertido en una figura jurídica de uso cada vez más recurrente por todas aquellas sociedades con problemas financieros, sustituyendo a las antiguas suspensiones de pagos y quiebras.

A nivel nacional, el número de sociedades que se han acogido a un proceso concursal para poder afrontar las deudas con sus acreedores han experimentado, desde finales de 2007, un continuo crecimiento trimestre tras trimestre.

De esta manera, si en 2007 se acogieron a concurso 975 sociedades, el auténtico "boom" se produce a lo largo de 2008, finalizando el año con casi el triple de sociedades concursadas sobre el año anterior, ascendiendo la cifra a 2.739.

Aun más, el arranque de 2.009 ha traído un nuevo máximo en la cifra trimestral de concursos para sociedades, con un total de 1.322, lo que supone un 22,9% más de concursos que el trimestre anterior, y un 212% más en la comparativa interanual.

Estas preocupantes cifras, fruto principalmente de la situación de crisis económica actual, también se reflejan en los concursos de acreedores del sector de automoción.

Concursos de Acreedores por trimestre

	Trimestre	Total del Sector	Total Nacional	%
2005	1T	5	195	2,56%
	2T	4	230	1,74%
	3T	5	208	2,40%
	4T	5	233	2,15%
	Total	19	866	2,19%
2006	1T	9	263	3,42%
	2T	6	212	2,83%
	3T	5	187	2,67%
	4T	3	212	1,42%
	Total	23	874	2,63%
2007	1T	8	238	3,36%
	2T	11	218	5,05%
	3T	2	202	0,99%
	4T	11	317	3,47%
	Total	32	975	3,28%
2008	1T	10	423	2,36%
	2T	4	566	0,71%
	3T	29	674	4,30%
	4T	21	1.076	1,95%
	Total	64	2.739	2,34%
2009	1T	42	1.322	3,18%

Por lo que se refiere a la automoción, los procesos concursales solicitados durante el primer trimestre de 2009 se elevan a un total de 42, cifra que no se alcanzó durante el año 2008 hasta finales del tercer trimestre. En términos interanuales, los concursos de acreedores del sector en el primer trimestre del 2009 han aumentado un 320% con respecto a los registrados durante el primer trimestre del 2008, incremento claramente superior al incremento medio de concursos en el total de la economía española (212%).

Esta cifra de porcentaje de sociedades con impagos (21,80%), comparada con la media a nivel nacional (9,46%), sitúa al sector en una posición delicada dentro de nuestra economía.

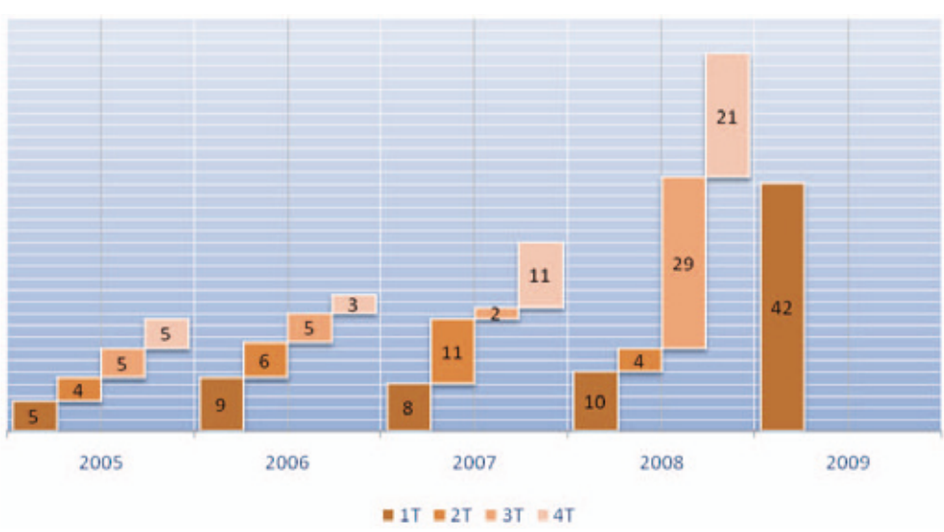
Estas cifras, marcadas por una tendencia constante al crecimiento de las mismas, no dejan de ser signos de la delicada situación por la que atraviesan las sociedades españolas, entre ellas muchas pertenecientes al sector del automóvil.

Especialmente las vinculadas a la industria del motor. En efecto, las quiebras de sociedades en los últimos tres años reflejan una tasa concursal en la industria muy preocupante, pues indica que el 2,55% de las sociedades de la industria del automóvil se han declarado insolventes, preocupando especialmente las actividades relativas a fabricación de vehículos (4,14%) y de componentes (3,35%). Ello es aún más significativo si tenemos en cuenta que, como veremos, ambas actividades son claramente las más importantes en términos de facturación y de empleo. El nivel de afectación por los concursos de acreedores de los servicios de automoción es muy inferior, algo que es probablemente debido tanto a la mayor densidad empresarial de los servicios con respecto a la industria como al desfase temporal del impacto de la crisis entre ambos sectores.

PROCEDIMIENTOS RELACIONADOS CON IMPAGOS

Los procedimientos de ejecución abarcan los distintos tipos de impagos y deudas que las sociedades contraen con las administraciones públicas y las demandas presentadas por particulares ante Juzgados y Tribunales

Concurso de acreedores del sector por trimestre. Fuente: axesor



de los distintos órdenes jurisdiccionales, comprendiendo tanto las fases ejecutivas de obligación de pago como las notificaciones previas a las mismas.

Dentro del sector, la panorámica a 31 de Diciembre de 2008 destaca particularmente un dato: más del 20% de las sociedades dedicadas a la automoción aparece como parte demandada en algún tipo de procedimiento de impago. Esta cifra supone el doble sobre el dato de 2006, en la que el universo afectado era levemente superior al 10%. En términos sectoriales, la industria resulta levemente más morosa que el sector servicios en términos proporcionales.

Esta cifra de porcentaje de sociedades con impagos (21,80%), comparada con la media a nivel nacional (9,46%), sitúa al sector en una posición delicada dentro de nuestra economía. Aunque el crecimiento en el número de impagados es acorde a la tendencia nacional, las cifras en el sector en los tres últimos ejercicios se han situado siempre varios puntos por encima, síntoma de los problemas que tanto fabricantes como servicios están teniendo en los últimos años para poder afrontar sus obligaciones de pago.

A nivel geográfico, analizado el desglose por Comunidades Autonómicas, el porcentaje más alto de impagos aparece en las Ciudades Autónomas de Ceuta y Melilla, aunque los datos no son notorios para una comparación con el resto de comunidades, dado el pequeño número de sociedades que lo conforman. Más destacable es que Andalucía presente en 2008 un 30,72% de sociedades con procedimientos de impagos, habida cuenta de que es la segunda comunidad autónoma con mayor número de sociedades en el sector.

Los niveles de morosidad en Cataluña, comunidad líder en cuanto a presencia en el sector, se sitúan en valores cercanos a la media nacional (21,68%), mientras que en la comunidad de Madrid el indicador ronda el 25%. Por el contrario, el País Vasco lidera la tabla por debajo, con un 8,53% de sociedades con impagos.

Destaca igualmente que todas las regiones ofrezcan mayores porcentajes de morosidad en 2008 respecto a 2007.

Concursos de Acreedores por subsectores (1-ene-2005 a 31-mar-2009)

		Empresas en concurso	Total Empresas	%
INDUSTRIA	Vehículos de Motor	7	169	4,14%
	Carrocerías, Remolques y Semirremolques	10	727	1,38%
	Componentes	29	[illegible]	2,35%
	Motocicletas y Bicicletas	1	78	1,32%
				2,55%
SERVICIOS	Vehículos - Venta de Vehículos de Motor	70	15.272	0,46%
	Mantenimiento y Reparación de Vehículos de Motor	30	18.048	0,17%
	Venta de Repuestos de Vehículos de Motor	28	5.083	0,55%
	Venta y Mantenimiento de Motocicletas y Bicicletas y sus Repuestos	5	1.551	0,32%
				0,37%

RIESGO DE INSOLVENCIA

Riesgo de insolvencia en la industria y en los servicios de automoción de las sociedades españolas. La importancia del tamaño.

El Riesgo de Insolvencia es un indicador propio de Axesor encargado de medir y detectar la posible situación de incumplimiento de pago a corto plazo en que se encuentre una sociedad. El análisis de lo valores de dicho indicador para el conjunto de sociedades sirve para reflejar la evolución de la probabilidad de quiebra de las sociedades del sector.

En 2009, tanto Industria (42,22%) como Servicios (41,04%) se sitúan en valores de riesgo muy similares. En los últimos años, el riesgo en ambos sectores se ha situado siempre en valores muy próximos, aunque con una tendencia leve de aumento en ambos desde el 2004 al momento actual. La industria, más azotada por la crisis actual, ha experimentado un crecimiento de cuatro puntos porcentuales desde 2007, mientras que los Servicios han sufrido un incremento levemente superior al 2% desde ese año.

Si bien el riesgo a la insolvencia se ha incrementado en los últimos ejercicios, dónde realmente se hace palpable el efecto de la situación crítica actual es en el análisis del indicador por tamaño de empresas.

En 2007, los grandes fabricantes y distribuidoras comerciales presentaban un riesgo de insolvencia cercano al 23%. Desde el principio de la década estas sociedades habían permanecido, casi siempre, por debajo del 20%, en una situación de bajo riesgo de a la hora de no poder afrontar sus pagos. Durante el 2008, y hasta el momento actual, estas sociedades se han visto afectadas por distintos factores económicos y financieros que han propiciado que su riesgo de insolvencia, en estos momentos, se sitúe en un 35%.

Parecida trayectoria han seguido las entidades de tamaño medio, aquejadas por los mismos síntomas derivados de la situación económica actual, presentando en estos momentos un riesgo de quiebra del 36,45%. En cambio, las pequeñas sociedades, aunque con un valor actual del 42,83%, no han experimentado un incremento tan agudo debido a que su riesgo de insolvencia es, en principio, más alto que en medianas y grandes por la propia idiosincrasia de las mismas y la dificultad que tiene para conseguir cierta estabilidad en su negocio en un corto plazo de tiempo.

Una de las claves de la recuperación para la industria será la evolución de las exportaciones. La crisis ha golpeado primero a la industria pero es probable que afecte con más intensidad a la distribución comercial

Nº de Sociedades con Procedimientos de Ejecución relativos a Impagos por sectores

	2006			2007			2008		
	Activas	Con Impagos	% con Impagos	Activas	Con Impagos	% con Impagos	Activas	Con Impagos	% con Impagos
Industria	1.808	189	10,45%	1.827	278	15,22%	1.826	343	18,78%
Servicios	39.264	4.078	10,39%	40.011	6.795	16,98%	40.120	8.800	21,93%
Total Sector	41.072	4.267	10,39%	41.838	7.073	16,91%	41.946	9.143	21,80%
Total Nacional	1.365.570	48.331	3,54%	1.429.913	86.349	6,04%	1.456.689	137.802	9,46%

axesor conocer para decidir

Nº de Sociedades con Procedimientos de Ejecución relativos a Impagos por CC.AA.

	2006			2007			2008		
	Activas	Con Impagos	% con Impagos	Activas	Con Impagos	% con Impagos	Activas	Con Impagos	% con Impagos
Andalucía	6.303	597	9,47%	6.459	1.400	21,68%	6.500	1.997	30,72%
Aragón	1.212	89	7,34%	1.231	151	12,27%	1.258	216	17,17%
Asturias	839	112	13,35%	841	143	17,00%	831	169	20,34%
Baleares	1.021	186	18,22%	1.021	155	15,18%	1.041	233	22,38%
Canarias	1.550	240	15,48%	1.590	364	22,89%	1.595	437	27,40%
Cantabria	394	53	13,45%	409	43	10,51%	417	62	14,87%
Castilla la Mancha	2.003	110	5,49%	2.108	247	11,72%	2.160	338	15,65%
Castilla Leon	2.275	157	6,90%	2.300	239	10,39%	2.276	336	14,76%
Cataluña	6.953	799	11,49%	7.110	1.357	19,09%	7.086	1.536	21,68%
Extremadura	852	56	6,57%	868	156	17,97%	865	177	20,46%
Galicia	2.900	262	9,03%	2.956	382	12,92%	2.963	562	18,97%
La Rioja	249	24	9,64%	258	25	9,69%	258	30	11,63%
Madrid	5.758	594	10,32%	5.845	1.106	18,92%	5.793	1.494	25,79%
Murcia	1.281	205	16,00%	1.294	235	18,16%	1.307	251	19,20%
Navarra	645	51	7,91%	654	56	8,56%	652	72	11,04%
Ceuta y Melilla	104	35	33,65%	102	22	21,57%	101	43	42,57%
País Vasco	1.721	131	7,61%	1.742	118	6,77%	1.770	151	8,53%
Valencia	5.012	566	11,29%	5.050	874	17,31%	5.073	1.039	20,48%
Total	41.072	4.267	10,39%	41.838	7.073	16,91%	41.946	9.143	21,80%

de vehículos de motor a medida que la recuperación de la economía española se retrasa.

2009: un contexto económico muy complicado.

La gran diferencia en la dimensión de la crisis económica actual frente a crisis anteriores radica en su origen: el sistema financiero. La mayoría de las recesiones globales desde la segunda guerra mundial fueron el resultado, o bien de los bancos centrales subiendo los tipos de interés para acabar con un boom que amenaza la estabilidad de precios, o bien de un aumento exógeno del precio del petróleo. Pero, en general, el sistema financiero funcionaba bien y se limitaba a sufrir la recesión en términos de reducción de demanda de financiación por parte de economías domésticas y empresas no financieras, así como en términos de quiebras y aumento de la morosidad. La diferencia con la crisis del año 2008 es que la capacidad del sistema financiero de proveer servicios de intermediación y financiación a empresas y familias estuvo en peligro. Y aún lo está.

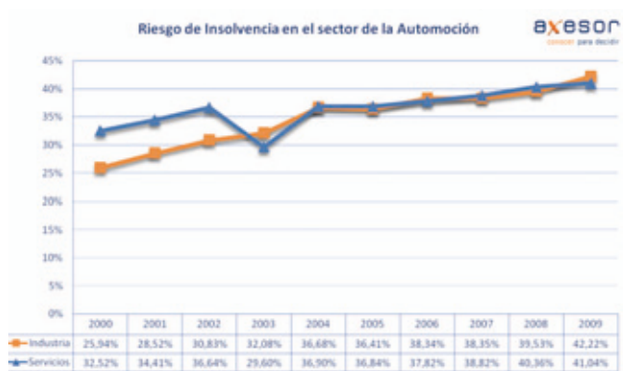
En efecto, la crisis de la industria mundial en general y de la industria de la automoción en particular, es consecuencia, principalmente, del colapso financiero en la diversificación del riesgo del sistema financiero estadounidense y su exportación al resto del mundo. Y terminada la euforia y la confianza en el sistema, las imperfecciones existentes en los mercados financieros se han trasladado a la economía real a través de los problemas existentes de información asimétrica y racionamiento del crédito.

La evidencia empírica señala que las recesiones cuyo origen está en crisis financieras tienden a ser más largas y profundas. Así, el paro suele aumentar una media de siete puntos en la fase baja del ciclo, incremento que suele durar una media de cuatro años. La producción suele caer (desde el punto de máximo auge) una media de nueve puntos, y la duración de la desaceleración del PIB suele durar alrededor de 2 años. Ésta es la situación económica general en la que probablemente tendrán que operar las industrias y distribuidoras de vehículos del sector en España. De este modo, la duración de la recesión y de la caída las ventas resultará fundamental en la probabilidad de supervivencia de las empresas de la industria del motor.

En este sentido, la recesión en España se puede decir que es una recesión joven, pues apenas si lleva dos trimestres, al igual que en Japón, Europa (excepto Reino Unido, en la que la recesión lleva instalada tres trimestres), y la mayoría de las economías desarrolladas y emergentes. La recesión estadounidense, al ser el origen del actual colapso financiero, es la más veterana, alcanzando ya el año y medio. Por otro lado, existen razones para pensar que la duración de la crisis será mayor en España como consecuencia de su coincidencia con el estallido de la burbuja inmobiliaria, la sobredimensión del sector de la construcción y nuestro enorme endeudamiento exterior.

Mecanismos de transmisión por los que la crisis financiera se convierte en crisis industrial (real). Las crisis bancarias y del sistema financiero en general dificultan la actividad económica. Los principales mecanismos de transmisión de una crisis financiera a la economía real son los siguientes:

- **Canal monetario**. Conforme las condiciones financieras se deterioran, la oferta monetaria cae, afectando negativamente a la producción.



Riesgo de Insolvencia por Subsectores

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
INDUSTRIA	GRANDES	21,63%	17,69%	18,50%	20,09%	17,69%	18,62%	22,89%	24,06%	28,61%	35,39%
	MEDIANAS	16,86%	25,07%	26,46%	31,55%	29,52%	29,94%	35,51%	35,01%	35,67%	40,65%
	PEQUEÑAS	27,97%	29,70%	32,42%	34,74%	37,86%	37,72%	39,05%	39,43%	40,06%	43,51%
SERVICIOS	GRANDES	28,10%	12,10%	17,87%	15,80%	17,52%	18,84%	19,84%	20,87%	26,68%	36,15%
	MEDIANAS	12,19%	19,55%	20,89%	22,01%	21,59%	21,32%	23,32%	25,43%	28,25%	35,59%
	PEQUEÑAS	33,21%	34,66%	36,83%	34,11%	37,12%	37,02%	38,23%	39,10%	40,63%	42,80%

- **Canal de crédito**. Las crisis financieras cambian el valor de los activos, que desempeñan un papel colateral y afectan negativamente a las posibilidades de familias y de empresas de obtener crédito. La inversión y el consumo se ven, a su vez, perjudicados.

- **Coste del capital.** Las asimetrías que existen en la información de la que disponen prestamistas y empresarios conllevan, muy frecuentemente, un mayor coste de capital para estos últimos, y, en consecuencia, unos menores niveles de inversión y de producción. En situaciones de desconfianza financiera, la asimetría informativa existente entre entidades financieras y empresarios se vuelve muy estricta debido al potencial aumento de demanda de crédito por parte de los prestatarios de peor calidad (con menor capacidad de devolución del mismo por lo arriesgado de sus inversiones). Así, se añade una prima de riesgo al coste del capital para discriminar entre prestatarios de alta y baja calidad, que desemboca en la contracción de la inversión y de la producción.

- **Canal del capital bancario**. Cuando el capital bancario se erosiona, los bancos se vuelven más adversos a otorgar crédito y pueden verse forzados a llevar a cabo un intenso proceso de desapalancamiento que agudice la recesión.

- **Efecto riqueza.** Las crisis financieras pueden afectar al consumo privado a través de cambios en el precio de los activos, afectando a la riqueza mantenida en forma de acciones o de vivienda de las economías domésticas. La evidencia empírica muestra que el nivel de afectación del consumo cuando cae el precio de la vivienda es mayor que ante una caída proporcional del valor de las acciones.

- **Incertidumbre**. Las crisis financieras influyen sobre la actividad económica a través del aumento de la incertidumbre que provocan sobre los mercados. La mayor incertidumbre dificulta la eficiente asignación de los recursos al aumentar la aversión al riesgo de los agentes y reducir la amplitud de los acuerdos o contratos que se cierran. Además, la mayor incertidumbre puede desembocar en una mayor reticencia por parte de las empresas a acometer nuevas inversiones. Si a la mayor incertidumbre se le une unos mayores tipos de interés y una menor demanda, puede producirse un aumento de los inventarios de las empresas y una caída de las ventas, resultando todo ello en una capacidad instalada de producción excedente u ociosa. El resultado será una caída de la producción y una caída del empleo.

- **Volatilidad del tipo de cambio.** Una mayor variabilidad del tipo de cambio puede coadyuvar a convertir una crisis financiera en una crisis cambiaria que obliga a una devaluación. Asimismo, la mayor volatilidad introduce incertidumbre en los intercambios comerciales.

De este modo, la crisis financiera ha mutado en una completa recesión económica a través del colapso de la confianza de consumidores y empresas (no debemos olvidar que la caída en la demanda de vehículos es aún mayor en el caso de empresas que de particulares), la caída del consumo, de la inversión y del empleo. Es difícil distinguir la contribución exacta de cada variable a las caídas de las ventas de vehículos. Lo que parece evidente es la reducción considerable de las ventas para el resto del año, así como la intensidad y la rapidez con que ha golpeado la crisis al sector, causando un nivel excesivo de stocks sin vender que, probablemente, están agudizando la caída de la producción y los expedientes de regulación de empleo. Hasta ahora todo ello se traduce en expedientes de regulación temporales, reducción de la jornada laboral y congelación salarial a fin de evitar cierres permanentes. Pero un posible alargamiento de la crisis podría derivar en el cierre permanente de alguna fábrica y en una profunda reestructuración del sector. De momento, la mayoría de los planes de inversión previstos para el 2009 por parte de los principales fabricantes han sido cancelados o pospuestos indefinidamente.

Por lo tanto, son tres los ámbitos que condicionan el futuro a corto plazo del sector de la automoción:

1. El ámbito financiero, que se caracteriza por la escasez de financiación y la dificultad para acceder a ésta.
2. El ámbito económico, con caídas históricas de las ventas.
3. El ámbito estructural, donde la industria debe hacer frente a márgenes bajos debido a una cartera de productos crecientemente compleja y diversa así como a la cada vez más fuerte presión para adaptar la producción, la logística, los vehículos y la I+D a las exigencias medioambientales establecidas por Bruselas.

axesor conocer para decidir

Indicadores Financieros determinantes del Riesgo de Insolvencia en la Industria

	Nivel de Endeudamiento	Rentabilidad Financiera	Solvencia	Liquidez	Composición del Endeudamiento	Coste del Endeudamiento
GRANDES	1,18	-3,55	1,35	0,06	0,18	1,52
2000	2,36	5,09	1,38	0,09	0,14	1,66
2001	3,20	2,03	1,38	0,05	0,14	1,94
2002	2,29	-0,23	1,30	0,04	0,16	1,48
2003	0,51	8,91	1,49	0,07	0,23	1,32
2004	1,01	10,07	1,61	0,12	0,12	0,98
2005	-0,85	-16,45	1,27	0,04	0,23	1,45
2006	0,51	-7,06	1,18	0,03	0,19	1,47
2007	1,51	-18,46	1,27	0,07	0,17	1,80
MEDIANAS	2,28	9,53	1,56	0,12	0,32	2,14
2000	2,98	36,00	1,53	0,10	0,23	2,34
2001	2,41	23,72	1,56	0,09	0,23	2,50
2002	3,26	-12,14	1,35	0,11	0,25	2,45
2003	2,83	-1,76	1,30	0,11	0,37	1,86
2004	0,23	23,60	1,60	0,12	0,48	1,75
2005	0,39	2,44	1,81	0,16	0,27	1,74
2006	2,89	-1,73	1,54	0,10	0,31	2,02
2007	3,10	7,83	1,66	0,17	0,43	2,40
PEQUEÑAS	2,71	-3,44	1,57	0,26	0,39	2,70
2000	2,94	6,11	1,38	0,26	0,33	3,40
2001	3,21	-2,14	1,36	0,25	0,27	3,08
2002	1,52	-18,94	1,43	0,18	0,33	2,71
2003	2,85	-4,21	1,47	0,25	0,33	2,44
2004	1,57	1,32	1,53	0,31	0,35	2,35
2005	3,67	-3,50	1,63	0,29	0,40	2,33
2006	2,48	-9,00	1,76	0,26	0,49	2,34
2007	3,23	2,08	1,83	0,30	0,53	2,92

Evolución de los principales indicadores financieros (2000-2007)

Tras analizar el mapa de exposición al riesgo de insolvencia sectorial y describir las implicaciones financieras y reales de la crisis financiera internacional que permiten comprender y anticipar un año 2009 enormemente difícil para las ventas del sector, repasamos a continuación la evolución de los principales indicadores financieros del sector en los últimos años.

Industria

1. Nivel de endeudamiento. La relación media entre endeudamiento y fondos propios empeora considerablemente independientemente del tamaño de las sociedades en el año 2007. En el caso de sociedades medianas y pequeñas el endeudamiento registró niveles elevados en dicho año, por encima de la media nacional, en torno a 2,20%. Son cifras preocupantes ante la escalada de acontecimientos financieros y de las caídas en las ventas registrada en los últimos meses.

2. Coste del endeudamiento. El progresivo endurecimiento de las condiciones monetarias desde 2005 implica una elevación del coste del endeudamiento generalizada para todas las sociedades de la industria. Se convierte así en una variable que intensifica los problemas financieros paulatinamente a lo largo de los últimos años. La reducción en los tipos de interés acontecida a lo largo de 2008 y 2009 en la zona euro no facilita en la misma proporción el coste del endeudamiento debido al aumento en las primas de riesgo y a los problemas de racionamiento del crédito, como analizaremos posteriormente.

3. Composición del endeudamiento. La proporción entre deuda a largo plazo y deuda a corto plazo muestra un comportamiento desigual según del tamaño de la sociedad que analicemos. Si se trata de sociedades medianas o pequeñas dicha proporción mejora de forma generalizada, mostrando una inercia positiva que puede ayudar a afrontar mejor la difícil situación actual. Preocupa, sin embargo, el valor que muestra el indicador de las grandes sociedades, que implica un continuo deterioro de la composición del endeudamiento desde el 2006, año en el que la deuda a corto plazo alcanza el 81% del total de la deuda de los grandes fabricantes de vehículos y de componentes. En el año 2007 esta cifra alcanza el 83%.

4. Rentabilidad financiera. El indicador de rentabilidad de los fondos propios sobre el nivel de beneficios empeora en los dos últimos ejercicios analizados para las grandes sociedades. Este grupo de sociedades registran rentabilidades financieras negativas desde el 2005, rentabilidades que podrían empeorar aún más por la existencia de pérdidas o por la existencia de fondos propios negativos. Las sociedades medianas, por su parte, aprovechan su estructura financiera para impulsar la rentabilidad que obtienen sus accionistas de manera importante.

5. Liquidez. Como se puede observar la tesorería de las grandes sociedades representa tan sólo un 7% de las deudas a corto plazo en el año 2007. En el caso de medianas y pequeñas el ratio de liquidez es significativamente mayor, un 17 y un 30% respectivamente para el 2007. Lo más destacable es la evolución favorable de la liquidez en la generalidad de las sociedades, que adquiere aún más relevancia en el marco financiero actual de restricción del crédito.

6. Solvencia. El indicador de solvencia registra una evolución positiva en términos generales, siendo un activo significativo en el caso de sociedades medianas y pequeñas. La solvencia de las grandes sociedades comenzó a adquirir niveles más preocupantes desde el año 2005.

Distribución comercial y servicios

1. Nivel de endeudamiento. La deuda o financiación ajena de las sociedades de distribución y servicios de automoción es más del triple de sus fondos propios. Son niveles de endeudamiento muy peligrosos y, en cualquier caso, más elevados que en el caso de la industria. Además empeoran sensible en el último año tanto en el caso de sociedades medianas como pequeñas. Destaca la reducción en el nivel de endeudamiento de las grandes sociedades de distribución.

2. Coste del endeudamiento. Muestra un comportamiento muy similar al coste del endeudamiento de la industria.

3. Composición del endeudamiento. Este indicador mejora sensiblemente para el caso de las grandes sociedades en comparación sus homólogas de industria. Pero sociedades medianas y pequeñas ofrecen niveles de relativos de deuda a corto plazo superior que en el caso de la industria para el 2007. Dado el gran número de sociedades que conforman este grupo sirve de orientación sobre la difícil situación financiera a la que puede enfrentarse el sector en la actualidad.

4. Rentabilidad financiera. La evolución de la rentabilidad financiera de este subsector es más homogénea entre sociedades de tamaños dispares. Pero en el caso de la distribución y los servicios de automoción son los pequeños concesionarios y talleres de reparación los que menos logran incrementar la rentabilidad de sus recursos propios.

5. Liquidez. La liquidez del sector muestra una evolución y unos niveles muy similares a la industria.

6. Solvencia. Los indicadores de solvencia para los diferentes tamaños de sociedades se sitúan dentro de lo razonable en términos financieros, excepto para el caso de las grandes sociedades, que no disponen de tanta holgura financiera al ser su activo circulante sólo sensiblemente superior a sus deudas a corto plazo.

Indicadores Financieros determinantes del Riesgo de Insolvencia en la Distribución Comercial y Servicios

	Nivel de Endeudamiento	Rentabilidad Financiera	Solvencia	Liquidez	Composición del Endeudamiento	Coste del Endeudamiento
GRANDES	4,31	5,48	1,38	0,05	0,43	2,34
2000	2,46	11,87	1,53	0,12	0,14	1,92
2001	3,60	-7,36	1,06	0,03	0,09	2,81
2002	2,44	-5,45	1,10	0,03	0,18	2,65
2003	1,64	26,67	1,28	0,03	0,14	1,49
2004	7,77	-13,80	1,25	0,08	0,31	1,98
2005	2,10	21,03	1,48	0,05	0,49	2,31
2006	9,90	2,56	1,87	0,04	1,50	2,70
2007	3,40	5,94	1,31	0,03	0,20	2,62
MEDIANAS	3,28	10,74	1,49	0,12	0,26	2,61
2000	3,57	9,30	1,38	0,10	0,20	2,94
2001	3,25	9,52	1,37	0,11	0,23	3,51
2002	2,78	5,95	1,44	0,15	0,19	2,69
2003	3,47	11,56	1,42	0,11	0,22	2,34
2004	3,41	15,51	1,50	0,12	0,22	2,23
2005	3,43	13,08	1,63	0,13	0,31	2,00
2006	3,17	9,58	1,59	0,12	0,32	2,43
2007	3,18	10,77	1,57	0,12	0,33	2,81
PEQUEÑAS	3,71	0,04	1,50	0,26	0,34	2,39
2000	3,79	2,14	1,35	0,22	0,27	2,73
2001	4,00	1,10	1,49	0,25	0,27	2,86
2002	3,64	-0,86	1,56	0,25	0,30	2,65
2003	3,50	1,39	1,55	0,30	0,31	2,30
2004	2,95	-4,15	1,47	0,29	0,32	2,03
2005	4,06	-0,44	1,49	0,21	0,35	2,04
2006	3,76	-1,59	1,49	0,28	0,42	2,10
2007	3,92	2,53	1,56	0,29	0,41	2,45

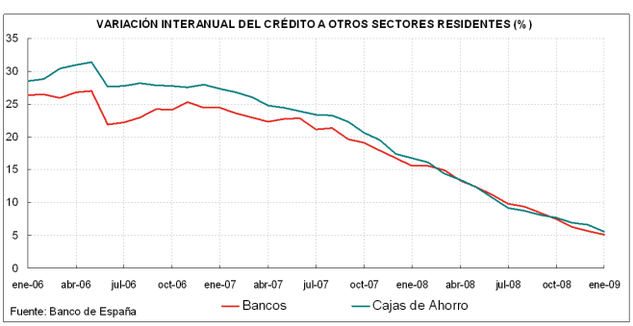
axesor conocer para decidir

Información asimétrica y racionamiento del crédito. Implicaciones sobre la viabilidad financiera de las sociedades del sector.

En los mercados financieros se entrega dinero no a cambio de bienes, servicios o recursos, como ocurre normalmente en el resto de mercados, sino a cambio de una promesa de devolución futura de la cantidad recibida con sus intereses. Pero las promesas pueden incumplirse y no es siempre fácil evaluar correctamente el riesgo de incumplimiento, sobre todo cuando la desconfianza y la incertidumbre se apoderan de las expectativas de los agentes ante un cambio drástico en la coyuntura económica. En tal situación el tipo de interés deja de ser un indicador fiable del precio del crédito para las entidades financieras, lo que se traduce en una restricción de la otra variable que éstas manejan: la cantidad de crédito que consideran óptima otorgar.

El problema de información asimétrica que determina la restricción de crédito por parte de la banca se produce porque el prestatario (consumidor o empresa) dispone de mayor información tanto sobre la probabilidad de éxito o fracaso de su inversión (riesgo moral por posibilidad de ocultar información o de selección adversa de proyecto) como sobre el grado de seriedad de su personalidad (riesgo de selección adversa de prestatario). Estas imperfecciones en la información, que no impiden al banco continuar con su labor intermediadora durante el auge económico, lo paralizan durante la fase bajista del ciclo ante la mayor desconfianza e incertidumbre sobre el cumplimiento por parte del prestatario de su promesa de pago. Y todo ello tiene lugar cuando las propias entidades financieras tienen grandes problemas en valorar correctamente el precio de sus activos y el valor en bolsa de sus acciones ha sufrido una severa corrección, que probablemente requiere ampliaciones de capital o la venta de los activos menos estratégicos para mantener sus recursos propios de acuerdo a la normativa internacional.

Pues bien, siendo la restricción del crédito enorme en la actualidad, ésta no afecta por igual a las pequeñas y a las grandes. Precisamente porque las asimetrías informativas son mayores en el caso de los prestatarios pequeños, la banca penaliza más a éstos. En efecto, las sociedades de mayor tamaño llevan a cabo emisiones de bonos frecuentes y cuantiosos, de modo que compensa a los inversores dedicar recursos a conocer y seguir su evolución financiera y valorar su riesgo, directamente o a través de expertos. Las empresas grandes son, pues, más transparentes, su situación financiera es más conocida y, por tanto, el riesgo de incumplimiento es menor. Ello implica que el coste del crédito (coste de capital) será también menor para ellas. En cambio, las sociedades de menor tamaño del sector no pueden llevar a cabo emisiones en el mercado de capitales, por lo que deben financiarse mediante crédito bancario o fondos propios.



Fuente: Banco de España

Entre las principales implicaciones de los problemas de información y del racionamiento del crédito para el riesgo de insolvencia de las sociedades en el actual contexto de caídas de las ventas y de la producción del sector de la automoción podemos destacar las siguientes:

- La caída de la demanda de vehículos, el aumento de la morosidad en el sector testigo, de las dificultades existentes de cobro, y la escasez de financiación externa incrementa el riesgo de exposición de las sociedades del sector a experimentar mayores problemas de liquidez. Existe el riesgo de que una crisis de liquidez derive en una crisis generalizada de insolvencias.

- El coste del capital así como la accesibilidad a la financiación externa es menor para las sociedades menos endeudadas.

- Las sociedades más pequeñas deberán financiarse en mayor proporción con recursos propios (capital y fondos autogenerados). Éstos serán muy importantes para la supervivencia de la sociedad ante el contexto de caída de las ventas y condicionarán la realización de nuevas inversiones.

- Las empresas más endeudadas o con costes de financiación más altos deberán reducir su endeudamiento antes de llevar a cabo nuevas inversiones.

- El resultado de un ineficiente funcionamiento del mercado crediticio puede dar lugar a externalidades negativas, por las que la falta de información genera costes para algunos de los agentes existentes en el mercado. Por ejemplo, una tasa de morosidad de una región muy elevada con respecto a la media nacional podría aumentar aún más la asimetría de la información, aumentando para el banco el riesgo de concesión de un préstamo. Si ello le lleva a reducir el número de préstamos para financiar la adquisición de un vehículo, se venderán aún menos vehículos en esa región, lo que agravará la externalidad.

- La drástica caída de las ventas nacionales y de algunos destinos de exportación clave (Reino Unido, especialmente) provocará problemas de liquidez en las empresas de fabricación de vehículos de motor y de componentes. Dada la actual escasez de liquidez existente en los mercados financieros muchos fabricantes afectados por los bajos márgenes y rentabilidades, los elevados costes fijos (que incluyen los costes de personal) así como por las altas inversiones comprometidas en nuevas tecnologías de vehículos poco contaminantes, podrían aumentar su riesgo de insolvencia. Las dificultades financieras de los grandes fabricantes asfixiarían a muchas pymes enormemente dependientes en sus ventas, desencadenando la posibilidad de una ola de quiebras en la cadena de suministro.

- Respecto a la productividad, se han producido fuertes incrementos en la misma como consecuencia de la reestructuración emprendida en el sector desde

principios de los noventa, que ha supuesto una reducción de plantillas del 25%. Pese a ser elevada (tres plantas españolas están entre las diez más productivas de Europa), sigue siendo inferior a Japón o Estados Unidos. Será, sin duda, una variable clave para minimizar el cierre de plantas y el riesgo de deslocalización.

- La industria tendrá que seguir haciendo frente a unos costes fijos elevados. Se ha experimentado una progresiva disminución del peso de los salarios en los costes totales, en contraposición a los componentes, una tendencia coherente con la fuerte disminución de mano de obra directa y con el fuerte incremento de externalización de compras. Aunque no se trata de una industria intensiva en energía, supone el 1,5% del consumo total de energía. Se ha reducido un 20% gracias a medidas de eficiencia energética. Dentro de estos costes, en los últimos años ha suscitado gran interés y preocupación el problema de la logística del transporte. En efecto, si consideramos la lejanía de los centros de producción españoles respecto de sus centros de aprovisionamiento y de sus mercados de exportación, la logística de distribución se convierte en una variable clave de competitividad en la que España está muy mal situada. Los estrangulamientos en los accesos fronterizos a las redes viarias y de ferrocarril añaden una penalización adicional para nuestros transportes. Los costes de transporte constituyen un renglón negativo de importancia creciente, que supera ya la ventaja laboral (en vías de desaparecer). La industria española soporta diferencias medias de coste logístico con otras ubicaciones de la UE de 300 euros por vehículo, lo que es previsible que afecte a la rentabilidad.

- Las economías de escala también han modelado la ubicación y el desempeño de las plataformas productivas. Así, con el objetivo de reducir el elevado coste de desarrollo de los nuevos vehículos, se ha llevado a cabo una reducción del número de plataformas o plantas (por ejemplo, el grupo Volkswagen AG utiliza una única plataforma para cuatro modelos de distintas marcas: el Seat León, el Skoda Fabia, el VW Golf y el Audi A3). Del mismo modo, aspectos tales como el incremento de los precios de los insumos, la aparición de nuevos competidores en economías emergentes, las cuantiosas inversiones en I+D, imprescindibles para fabricar coches más seguros y menos contaminantes, o las fuertes campañas publicitarias, han hecho del control de costes un instrumento y una estrategia decisiva para cualquiera de los grandes fabricantes de vehículos.

- Sobrecapacidad. En Europa, la capacidad instalada es de 18 millones de turismos anuales y se venden sólo 15, lo que hace que las plantas operen al 75% de su capacidad. En Estados Unidos ocurre algo similar, lo que llevó a una guerra de descuentos (que no se trasladó a Europa) que ha erosionado gravemente la rentabilidad de las compañías (la situación hoy es especialmente grave en General Motors). Este problema de exceso de capacidad instalada general en todo el sector va sin duda a agravarse tras la actual crisis financiera internacional.

- El alto grado de competencia junto con la estricta normativa medioambiental comunitaria exige grandes inversiones. Se trata de una industria con un gran impacto medioambiental al generar un producto especialmente contaminante. El "efecto medioambiental" ha sido, y con toda certeza será en el futuro, factor responsable de elevados costes y bajas rentabilidades en la industria.

- Los altos costes, el exceso de capacidad instalada y las fuertes necesidades de inversión implican unos altos apalancamientos operativos en todas las empresas del sector, todo lo cual conlleva una elevada sensibilidad del sector al ciclo económico. La tradicional especialización de la industria española en gamas de vehículos media y baja hace que los márgenes sobre ventas de las sociedades españolas sean inferiores a las del resto de Europa, haciendo más difícil aún obtener rentabilidades en el presente ejercicio.

- Si la rentabilidad de la industria ha sido tradicionalmente baja, especialmente en el caso de los fabricantes de vehículos, con los niveles actuales de utilización de la capacidad productiva es difícil imaginar alguna posibilidad de beneficio en los próximos meses. En ese escenario, las posibilidades del cierre definitivo de alguna planta de producción aumentan, con el coste en términos de empleo que ello conlleva al afectar a toda la cadena de suministro.

- La situación financiera de las sociedades fabricantes de componentes va a deteriorarse probablemente en los próximos meses y el riesgo de insolvencia aumentará, sobre todo en las pymes. Ello introduciría serias perturbaciones en la industria de fabricantes de vehículos y supondría más pérdidas de empleo. Sus clientes son conscientes de ello y están ideando formulas conjuntamente para gestionar mejor el riesgo y facilitar la inevitable reestructuración. Para comprender la importancia del problema, no debemos olvidar que alrededor del 75% del valor de un vehículo medio es aportado por la industria de componentes y que un fabricante grande de vehículos puede llegar a tener más de 500 suministradores de componentes. Además, gran parte de la innovación en la cadena de suministro reside actualmente en los pequeños fabricantes de componentes, piezas y accesorios, y su grado de especialización es mayor conforme menor es el tamaño de la empresa, algo que podría poner en peligro la cadena de producción si una quiebra de un proveedor muy especializado se produce.

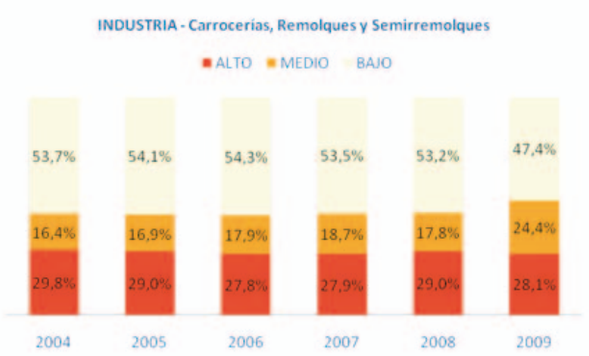
- ¿Cuántas sociedades se encuentran actualmente en situación de riesgo? Un 57,6% del tejido empresarial se encuentra en un una situación de riesgo medio-alto de insolvencia, cinco puntos por encima del número de sociedades que se encontraban en esta situación en 2007. Esta cifra implica a un total 24.138 sociedades, teniendo en cuenta los datos de demografía para las sociedades activas en Marzo de este año.

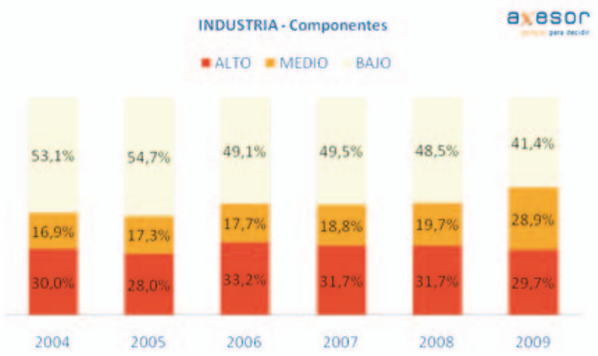
- Los subsectores que se encuentran en una peor situación son los fabricantes de vehículos, tanto de dos como cuatro ruedas, y los distribuidores comerciales de vehículos. En ambos casos, el número de sociedades que presentan una probabilidad de insolvencia media-alta supera el 60% de su totalidad. El subsector con menor riesgo en estos momentos es el

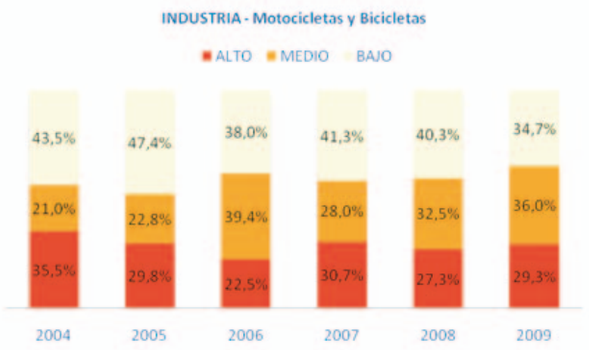
axesor conocer para decidir

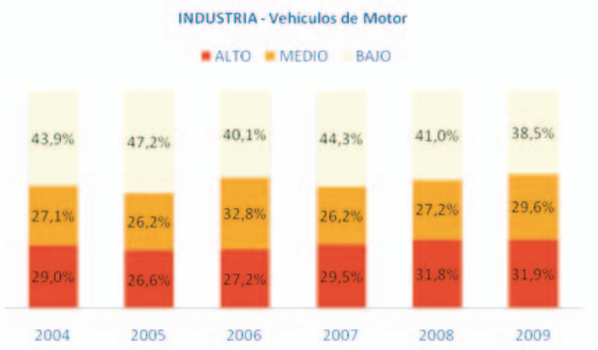
de los fabricantes de carrocería y remolques, con un 52,6% de sociedades en riesgo medio-alto.

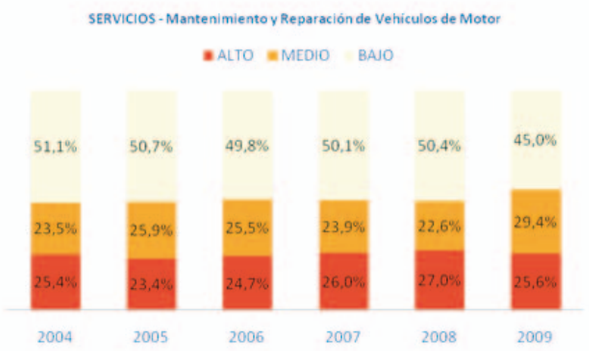
- Los pequeños fabricantes tienen unos recursos propios muy limitados. Ello es destacable en el actual entorno de cierre de acceso al crédito ya que el tradicional desfase de 120 días en el pago por parte de los fabricantes de vehículos era cubierto, antes del estallido de la crisis financiera, por los suministradores de componentes mediante crédito bancario. El racionamiento del crédito a las pymes fabricantes de componentes podría desembocar en un problema de liquidez generalizado de las empresas del subsector que probablemente preocupa, y mucho, a los fabricantes de vehículos, que necesitan la estabilidad de la industria de componentes. Esta inquietud parece que está llevando a los fabricantes a cuidar más sus relaciones con los suministradores de componentes más importantes, lo que puede incluso implicar ampliar sus contratos de suministro con el fin de concentrar más la provisión de componentes y reforzar la fidelidad con un fabricante de componentes con menor riesgo de insolvencia. Todo parece indicar que los acuerdos recientes de Volkswagen Navarra con sus proveedores de componentes responden a este patrón de comportamiento. Quiebras de actores importantes de la industria suministradora de componentes como Edscha y Wagon Automotive ya se han producido.

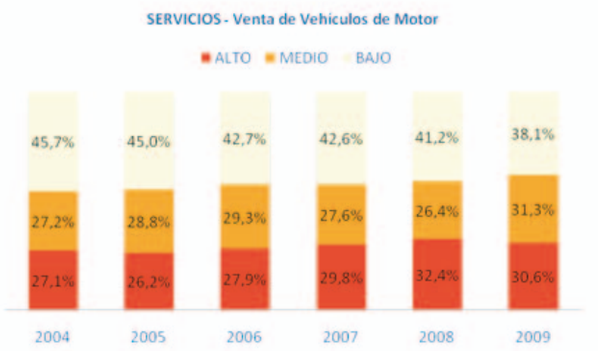


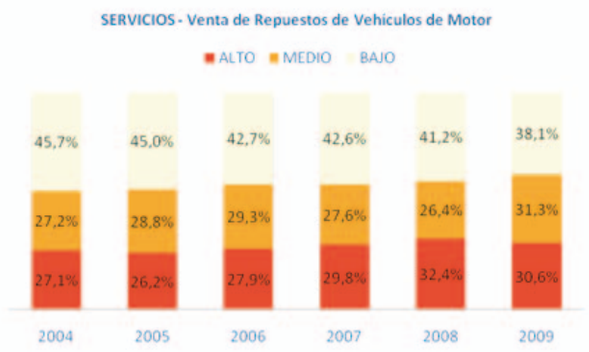










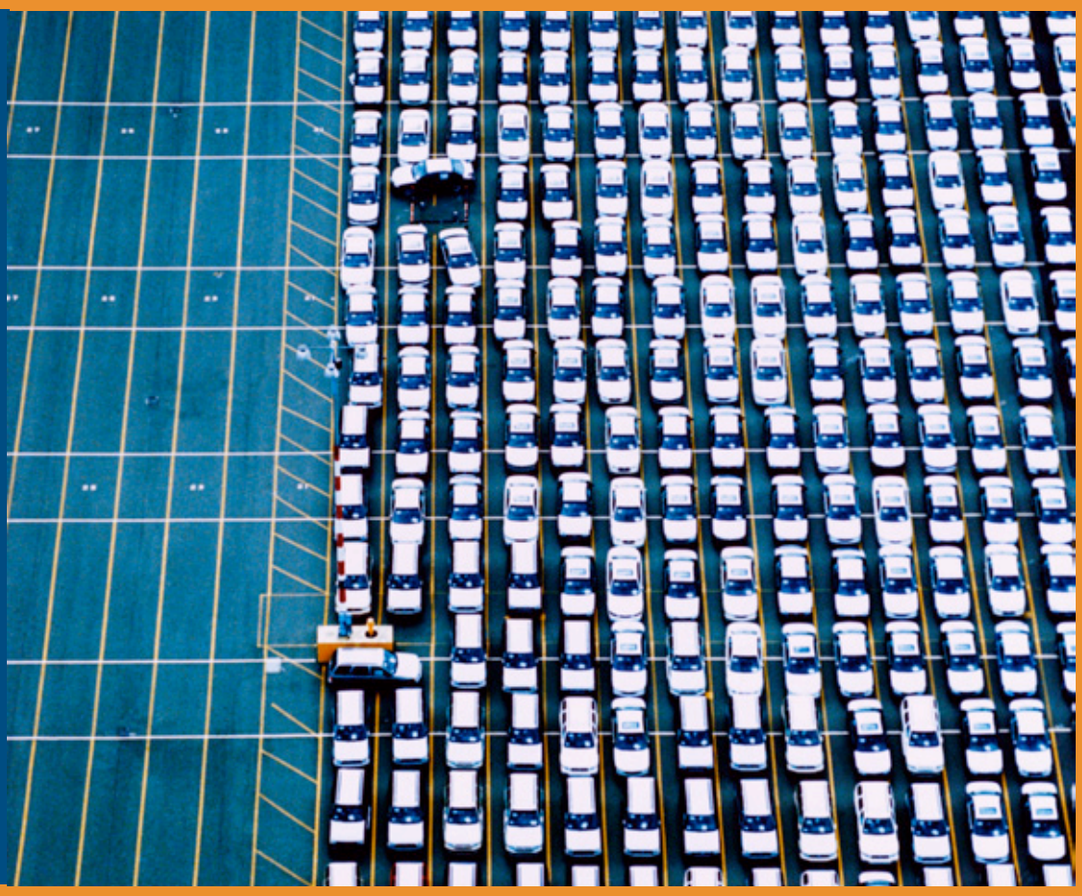


- La exposición al riesgo del sector de distribución comercial de vehículos es mayor por su absoluta dependencia de la evolución de la demanda interna nacional. A diferencia de la industria, la distribución no cuenta con una posibilidad de recuperación vía exportaciones. Todos los indicadores de coyuntura española muestran signos relativos más preocupantes que los de nuestros vecinos europeos. Las previsiones de la Comisión Europea y del FMI pronostican una abrupta caída del PIB para 2009, tanto en el caso español como para el resto de países europeos. La diferencia radica en que en el caso español las previsiones para el 2010 son también negativas (-0,2%). Es por tanto, el componente específicamente nacional el que eleva la exposición al riesgo de las sociedades españolas de distribución de vehículos. A ello hay que añadir el elevado stock de vehículos que los concesionarios están financiando sin encontrar comprador, que, en el horizonte actual de caída de ventas para el 2009 podría provocar un gran número de concursos de acreedores en el sector.

- La elevación de las tasas de morosidad generalizadas en las sociedades del sector implica un incremento de los niveles de riesgo de insolvencia, que unido al incremento en el número de concursos de acreedores generan un círculo vicioso morosidad-riesgo de insolvencia que se autoalimenta. Así, el empeoramiento de los indicadores de morosidad elevan el riesgo de insolvencias y el aumento en el número de concursos de acreedores refuerzan el potencial incremento de la morosidad.

Las empresas más endeudadas o con costes de financiación más altos deberán reducir su endeudamiento antes de llevar a cabo nuevas inversiones.

axesor
conocer para decidir



El segundo semestre de 2009 seguiría con la tendencia de caída generalizada en las matriculaciones en las cifras interanuales.

Previsiones de Ventas de Turismos para 2009

Con objeto de predecir el comportamiento de las ventas de turismos hasta finales de año, Axesor ha modelizado las series de matriculaciones de este tipo de vehículos en España desde 1996 para dar un pronóstico de las mismas hasta finales del presente año.

De acuerdo a esta predicción, las perspectivas no son halagüeñas. El segundo semestre de 2009 seguiría con la tendencia de caída generalizada en las matriculaciones en las cifras interanuales (-28,9%), factor preocupante ya que fue en el segundo semestre de 2008 cuando la crisis comenzó a ahogar las ventas de automóviles. Este escenario se plantea debido a un probable descenso en las ventas (sin tener en cuenta el efecto estacional de las ventas para el mes de agosto) para después del verano. A final de año, las matriculaciones de turismos en 2009 supondrían un 37,5% menos que las de 2008.

Mensualmente, se espera que las ventas crezcan progresivamente hasta el mes de julio, en el que se alcanzaría la cifra mensual más alta de todo el año. Para el periodo otoñal, las ventas sufrirían un nuevo descenso, alcanzando cifras por debajo incluso de los primeros meses de este año.

El promedio de ventas mensuales de turismos en España hasta Abril ha sido de 66.585 vehículos al mes. A partir de Mayo y hasta final de año, el promedio de ventas mensual descendería hasta 58.775 unidades. Por tanto, y en comparación con el periodo comprendido entre Enero y Abril, las ventas caerían una media de un 11,7% a final de año.

En todo caso, lo que sí se producirá es un recorte en cuanto a las variaciones de ventas interanuales. Del 40% de media de caída interanual en los primeros meses de 2009, la tasa irá evolucionando a mejor hasta final de año, en el que se espera que la caída de las ventas para el mes de diciembre se aproxime al 24%. Pero no hay que olvidar que la comparativa está sujeta a los pobres resultados en ventas dados a finales de 2008, lo que explica

la recuperación de la tasa interanual para esos meses. Si comparamos los posibles resultados de Diciembre de 2009 con los del citado mes en 2007, la tasa sería del -61%.

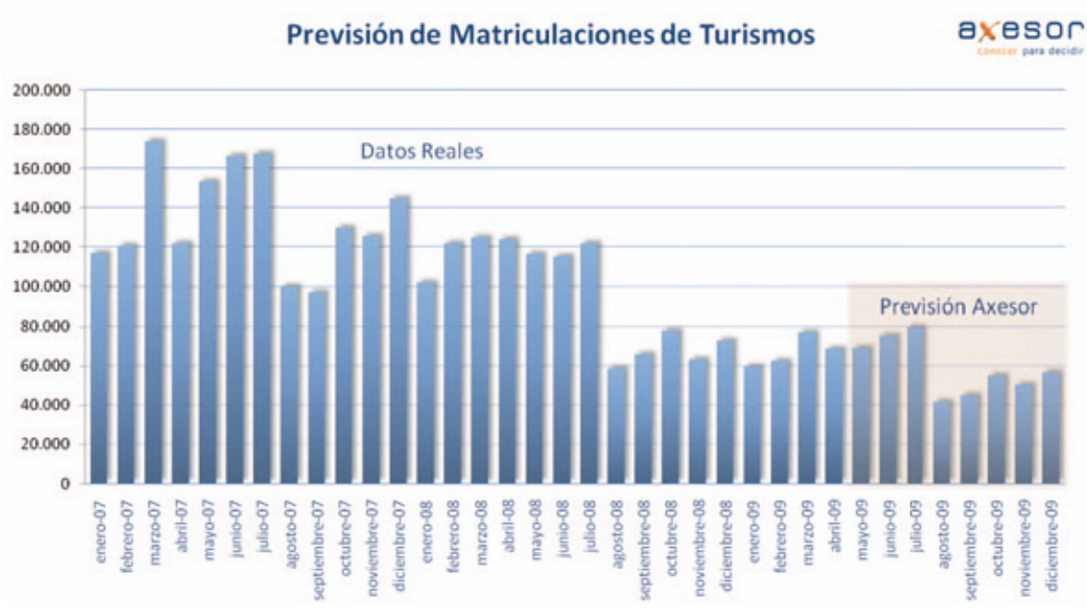
No son buenos augurios para el sector. La abrupta caída de ventas durante 2008 tendrá continuidad durante este año sin que se perciban signos de mejoría a corto plazo. Las empresas se encuentran con una situación complicada a la hora de remontar los resultados que están cosechando en el presente ejercicio.

Estas estimaciones se han realizado en las condiciones del mercado a Abril de 2008, antes de que se anunciaran en España el nuevo plan de ayudas directas al consumo, el

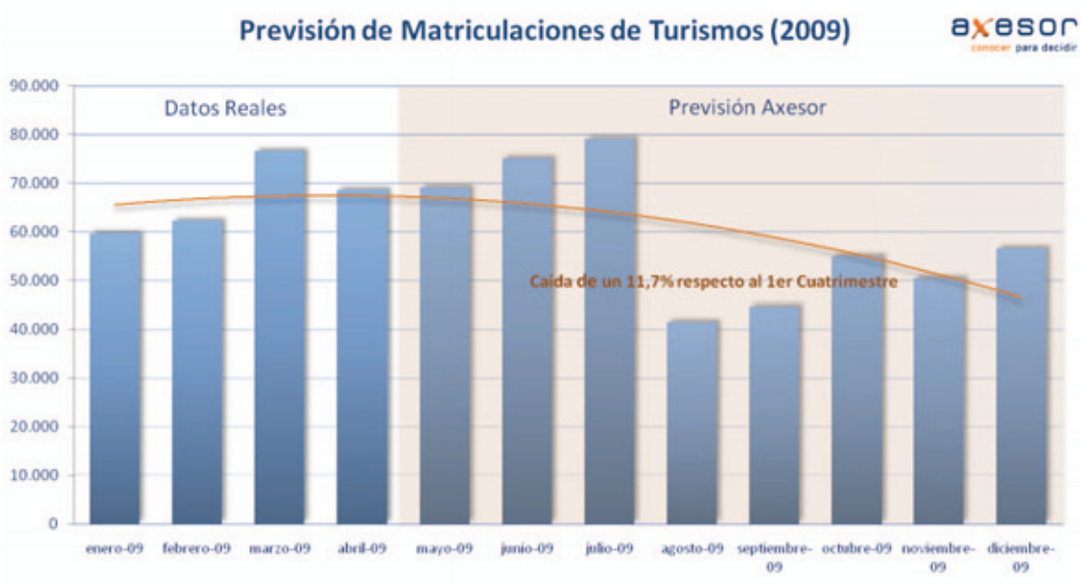
Para el periodo otoñal, las ventas sufrirían un nuevo descenso, alcanzando cifras por debajo incluso de los primeros meses de este año.

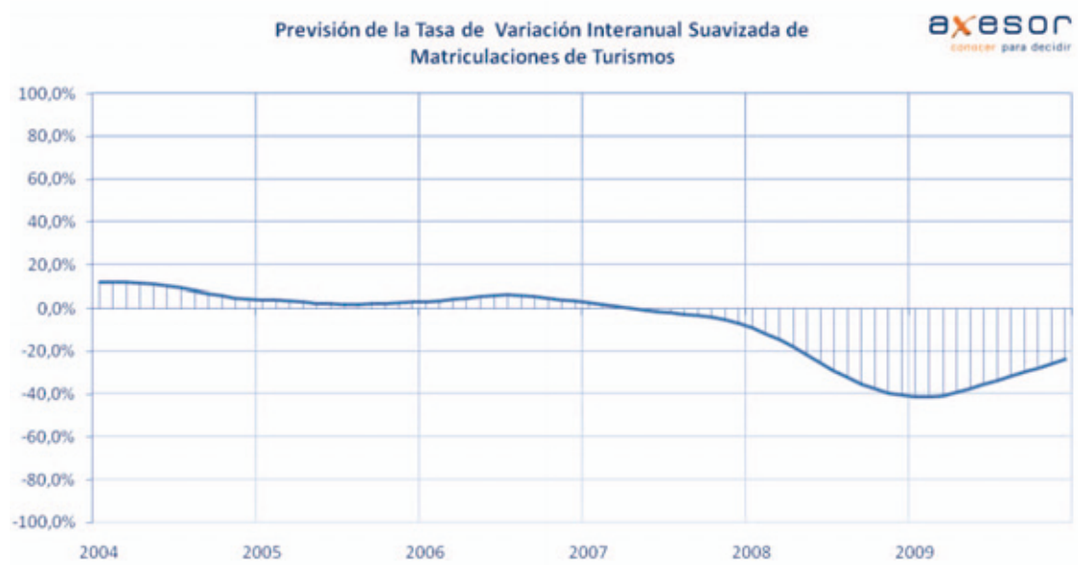
Plan 2000E. Dado que, en el momento del estudio no existe un horizonte temporal suficiente para analizar de manera estadística el efecto de las medidas gubernamentales tanto a nivel nacional como europeo, el posible impacto de los incentivos gubernamentales se realizará a través de un análisis cualitativo.

De cualquier manera, posibles desviaciones positivas que se produzcan sobre las estimaciones de matriculaciones realizadas podrían contabilizarse como causadas por el efecto de los planes de incentivación al consumo.

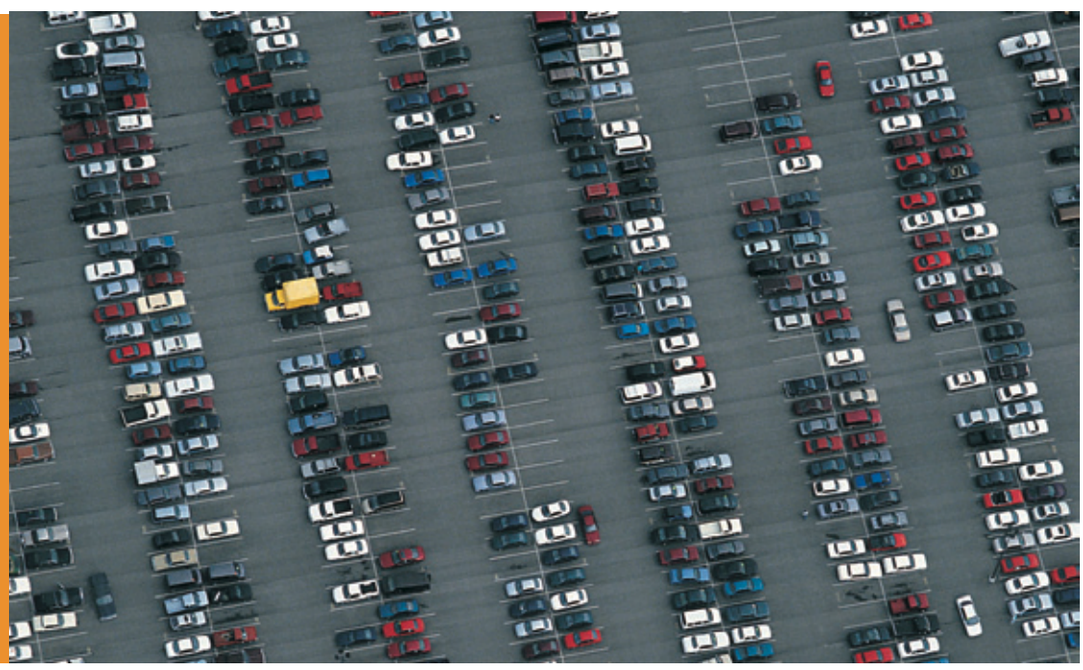


La abrupta caída de ventas durante 2008 tendrá continuidad durante este año sin que se perciban signos de mejoría a corto plazo.





Los planes de incentivación al consumo podrían generar posibles desviaciones positivas sobre la estimación de matriculaciones para 2009.



Las ventas de automóviles en países tales como Alemania, Francia e Italia han crecido o han experimentado ligeros descensos gracias, en parte, a las ayudas directas al consumo.

Ayudas e Intervención Pública en el Sector del Automovil

Dados los buenos resultados de los planes de ayudas directas a la adquisición de vehículos en los principales mercados automovilísticos europeos, el gobierno nacional ha puesto en marcha este tipo de bonificaciones con el objetivo de mejorar el devenir del sector. En este capítulo se analizará el funcionamiento de estos planes de ayuda, el impacto que ya están teniendo en otros países europeos, así como en Navarra, y el posible impacto que dichas ayudas pueden tener en la recuperación del sector. Adicionalmente, se describen las ayudas públicas al conjunto de sociedades que conforman el sector en nuestro país.

LA SITUACIÓN EN EUROPA: LAS AYUDAS GUBERNAMENTALES GENERAN DOS VELOCIDADES DE RECUPERACIÓN DE LAS VENTAS DE VEHÍCULOS

En los primeros meses de 2009, las ventas de automóviles en países tales como Alemania, Francia e Italia han crecido o han experimentado ligeros descensos gracias, en parte, a las ayudas directas al consumo, mientras que las ventas en España y Reino Unido, sin subvenciones directas, se han desplomado.

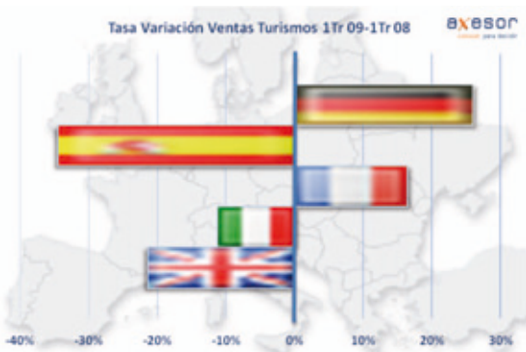
Las ayudas directas a la compra de coches en Europa han generado un mercado de dos velocidades, entre los países que las conceden y aquellos que no incentivan la demanda. Alemania (2.500 euros de subvención, la más generosa) encabeza la primera lista con un aumento de su mercado de turismos respecto al año anterior en marzo del 48,1%, seguido de Francia (+28%) y de Italia, que subió un 10%. En el polo opuesto están España, que retrocedió un 29% y Reino Unido, un 23% menos.

El nombre genérico que reciben estas ayudas es el de cash for clunkers o efectivo por cacharros, programas por los que el gobierno compra algunos de los vehículos más viejos y contaminantes del parque automovilístico. Un buen diseño de dicho programa puede aportar:

- **Un medio ambiente más limpio.** Los coches más viejos, especialmente aquellos en malas condiciones, contaminan más por kilómetro recorrido que los coches nuevos. Un estudio de la Universidad de California estima que los coches mayores de trece años representan el 25% de los kilómetros recorridos totales y el 75% de la contaminación generada del parque automovilístico. Por tanto, se puede reducir la contaminación incentivando la salida de los vehículos más viejos de nuestras carreteras. Es una forma económicamente eficiente de reducir las emisiones de CO_2.

- **Una distribución de la renta más igualitaria.** Evidentemente los propietarios de los cacharros no son los agentes económicos con mayores rentas. La mayoría son propiedad de rentas bajas, de modo que si el gobierno compra estos "cacharros" por un valor ligeramente superior al del mercado, aumentaría ligeramente el poder adquisitivo de los menos ricos, algo interesante en tiempos de crisis y de fuerte caída del consumo.

- **Un estímulo económico efectivo.** Con casi todas las rebajas fiscales agotadas y la economía muy debilitada, un programa que incentive el cambio de cacharros por efectivo puede ser muy oportuno para impulsar temporalmente el consumo. Y quizá el mejor modo probablemente de hacerlo para conseguir que dicho estímulo sea rápido y seguro sea poniendo más efectivo en las manos de aquellos que más lo necesitan y que, por tanto, lo van a gastar. El fin último de un programa de ayudas directas de este tipo debe ser incentivar el consumo de los agentes económicos, objetivo que va más allá de la simple recuperación de las ventas de vehículos de motor.



Con casi todas las rebajas fiscales agotadas y la economía muy debilitada, un programa que incentive el cambio de cacharros por efectivo puede ser muy oportuno para impulsar temporalmente el consumo.

Pero, ¿cómo funcionan este tipo de programas? El gobierno ofrece, por ejemplo, un 20% más sobre el precio de mercado de los coches y camiones más viejos (por ejemplo, mayores de quince años), existiendo un límite sobre el precio del vehículo (por ejemplo, 5.000 euros). Un límite a la renta de los compradores puede ser adecuado igualmente, por ejemplo 50.000 euros al año, con el fin de asegurarnos que el dinero llega a las rentas más bajas, con mayor probabilidad de gastarlo.

Estos son ejemplos simplemente ilustrativos. Aumentando el 20% de prima sobre el precio, reduciendo la edad mínima necesaria para poder proceder al intercambio o aumentando el techo a la renta máxima personal permitida del vendedor se consigue que el programa sea más amplio y costoso, generando un mayor estímulo sobre la economía. Modificando estas variables en el sentido contrario el programa tendrá menos alcance y

Los coches mayores de trece años representan el 25% de los kilómetros recorridos totales y el 75% de la contaminación generada del parque automovilístico.

será menos costoso, siendo igualmente menor su impacto en la economía. Las personas que venden sus "cacharros" reciben cheques del gobierno, dinero que podrán recibir en el momento acordado y que podrán gastar como consideren oportuno, ya sea como entrada de la adquisición de un nuevo vehículo u otra forma de transporte, ya sea gastándolo en cualquier otro bien. Y para asegurarnos de que los "cacharros" realmente desaparecen de las carreteras, solamente se aceptarán vehículos matriculados y con permiso de circulación en vigor o recientemente caducado.

El caso más evidente de la eficacia de las ayudas es Alemania. Conscientes de la enorme importancia de esta industria en su economía y en su mercado de trabajo, el gobierno optó por subvencionar de manera intensa el consumo creando los incentivos necesarios a sociedades y particulares para la compra de vehículos en tiempos de crisis. Es una forma de minimizar Expedientes de Regulación de Empleo temporales y despidos, pues aunque los beneficiarios directos sean los clientes, los beneficiarios finales son las sociedades fabricantes de vehículos y de componentes, así como el sector de la distribución, integrado principalmente por pymes. Esta política, además, no debería implicar un alto coste de oportunidad público pues permite aumentar la recaudación vía impuestos de matriculación y minimiza los costes que representa el subsidio de desempleo.

La situación del mercado automovilístico español experimenta también en abril la mayor caída de las ventas en Europa, con un inquietante descenso del 45,6%.

LA DETERMINACIÓN DEL GOBIERNO Y LA BUENA ACOGIDA DEL CONSUMIDOR ALEMÁN HAN PERMITIDO QUE LAS VENTAS SIGAN AUMENTANDO EN ABRIL.

Las ayudas directas al consumo en Alemania han tenido dos etapas. La primera fue un paquete de 1,5 billones de euros puesto en marcha en febrero. Su rotundo éxito entre la población alemana disparando las ventas de coches a niveles no vistos desde 1999 y casi agotando el dinero adjudicado por el gobierno, ha llevado a las autoridades a destinar una nueva partida presupuestaria para impulsar la compra de vehículos. Este segunda partida ha consagrado 3,5 billones de euros a subvencionar la compra a partir de abril, que debería permitir la financiación de dos millones más de nuevos vehículos.

La determinación del gobierno y la buena acogida del consumidor alemán han permitido que las ventas sigan aumentando en abril, mes en que se ha registrado un aumento del 19,4% en las matriculaciones, con lo que los datos de de ventas de turismos en Alemania para los cuatro primeros meses del año son los mejores desde 1999. Y todo ello en un contexto económico severamente recesivo, donde las previsiones apuntan a una caída del PIB alemán del 6%, casi 2 puntos porcentuales más que la caída prevista para el PIB español.

Francia, por su parte, no ha sido capaz de mantener el incremento de las ventas registrado en marzo, tal vez porque su programa de incentivos no es tan ambicioso como el alemán. Las ventas han caído en términos interanuales en Francia en el mes de abril un 7%, y acumulan hasta el mes de mayo una caída del 4,5%. Sólo Citroën resiste el envite de la crisis doblando en el mes de abril las ventas de Peugeot con un incremento del 10,1% de las ventas en Francia. Finalmente, Italia tampoco ha conseguido sostener el consumo y su mercado ha caído un 7,5% en abril. Todo ello contrasta con la situación del mercado automovilístico español, que experimenta, también en abril, la mayor caída de las ventas en Europa, con una inquietante caída del 45,6%.

En cualquier caso, las medidas implantadas por el gobierno alemán están ayudando a reducir el stock de automóviles en inventario de una forma ordenada, pero es necesario también considerar la posibilidad de que estas medidas estén retrasando un ajuste que parece necesario en el sector. No obstante, el previsible aumento del desempleo es probable que pese pronto también sobre el consumo alemán de vehículos, sobre todo teniendo en cuenta la elevada necesidad de financiación externa que conlleva la adquisición de un automóvil.

axesor conocer para decidir

CON EL PLAN 2000E, EL MINISTERIO DE INDUSTRIA ESPERA LOGRAR REDUCIR LA CAÍDA ACUMULADA DE LAS VENTAS DE AUTOMÓVILES DE ALREDEDOR DEL 40%.

INCENTIVACIÓN A LA COMPRA: PLANES NACIONALES DE AYUDA AL CONSUMIDOR EN ESPAÑA

El éxito de los planes de ayuda directa a la demanda puestos en marcha en algunos países europeos, especialmente el éxito registrado en el mercado alemán de vehículos, ha sido uno de los motivos que ha llevado al ejecutivo español a introducir el Plan 2000E. El Ministerio de Industria espera así lograr reducir la caída acumulada de las ventas de automóviles de alrededor del 40% en lo que va de año a una cifra que se encuentre más cercana a caídas del 20%.

Antecedentes de planes de incentivación en España. El Plan Prever y el Plan VIVE

Con el cierre del año 2007, finalizaba en España el periodo de vigencia del **Plan Prever** tras una década de aplicación y varias revisiones del mismo. Los resultados positivos cosechados por este plan, tal como transmitieron las diversas asociaciones y principales marcas del sector, contrastaban con la decisión gubernamental de finiquitar el mismo, con objeto de replantearse una reforma en las ayudas desde un punto de vista medioambiental.

El Plan Prever, que ofrecía ayudas directas al consumo, tuvo un rendimiento especialmente destacado en el periodo comprendido entre 2004 y 2006, época de bonanza y máximos en cuanto a las ventas de turismos en España. En 2004, casi el 30% de los vehículos matriculados se acogieron a dicho plan, descendiendo ese valor de forma relativa hasta alcanzar el 20% a finales de 2007, cuando éste llegó a su fin. En total, y desde su instauración, el Plan Prever acogió a más de 3.600.000 vehículos en nuestro país.

Durante su periodo de vigencia, el Plan Prever sufrió hasta cuatro revisiones, la última de ellas en 2007. Cuando el plan se retiró, el importe máximo a percibir por la ayuda era de 480,81€, aunque en los años previos el importe podía ascender hasta 721,21€, dependiendo del motor del vehículo entregado.

Los primeros meses de 2008 transcurrieron con un ritmo de ventas de turismos inferior a años anteriores. El Gobierno español presentó un nuevo plan de incentivación, destinado principalmente a la adquisición de vehículos ecológicos: el Plan Vive. Dicho plan, con una dotación de 1.200 millones de euros de presupuesto, entraría en vigor a partir del mes de Agosto, justo después de que la primavera hubiera arrojado una caída en las ventas de un 20%, momento en que se dio pis-

toletazo de salida a la actual crisis en el sector a nivel nacional.

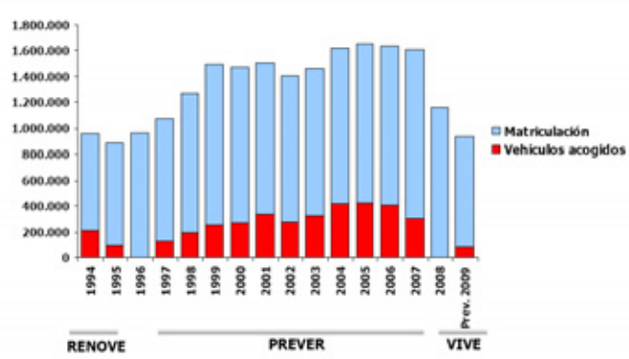
Al contrario que el Plan Prever, el Plan Vive no ofrecía ayudas directas al consumo, si no que ofrecía la financiación sin intereses de los primeros 5.000 euros del precio del vehículo. Este plan estuvo rodeado de polémica desde su presentación: en un principio, la rigidez de su condicionamiento excluía a la mayoría de los modelos comercializados en nuestro país; desde los medios, se cifró en tan sólo un 6,1% los vehículos que podían adquirirse bajo estos requisitos. Los primeros meses resultaron un fiasco absoluto, ya que tan sólo 114 vehículos se habían adquirido a través de este plan a principios de Diciembre.

Unos meses antes, tras las quejas del sector y reconocido el fracaso del plan, el Gobierno relajó las condiciones del mismo para corregir los resultados e intentar recuperar las ventas. Entre las novedades, se amplió la financiación hasta 10.000 euros y se posibilitaron las ayudas para la adquisición de vehículos usados.

A pesar de estas modificaciones a finales de 2008, el Plan VIVE no ofrecía los incentivos necesarios para recuperar el consumo, teniendo en cuenta que en ese momento las ventas estaban cayendo a tasas históricas. Y es que, aunque dicho plan fue progresivamente ganando presencia relativa en las matriculaciones, éstas han seguido muy por debajo de los valores de los últimos años.

En Mayo de 2009 se anunció que el presupuesto destinado a dicho plan para el año en curso (700 millones €) se había agotado, y que volvería a retomarse en 2010 con la dotación restante (500 millones €). Desde su implementación, sólo un 9% de los coches matriculados se han acogido a esta ayuda, muy por debajo de los valores medios entre el 20% y el 30% en los que anualmente se situaba el Plan Prever.

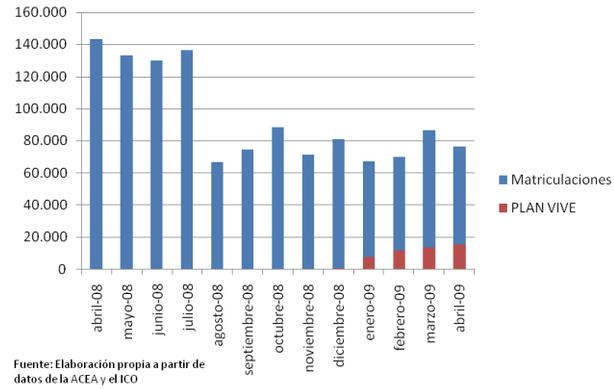
Mercado de Automóviles de turismo y vehículos acogidos a los distintos Planes de renovación del Parque



El Plan 2000E y su precedente navarro

Este anuncio se realizó tras la puesta en marcha de un nuevo plan, el **Plan 2000E**, que recupera las ayudas directas al consumo del Plan Prever, pero con un mayor cuantía y condiciones distintas. El plan se presenta con una vocación más clara de estímulo para la recuperación del sector, en respuesta a la reciente tendencia surgida de este tipo de ayudas en otros países eu-

Matriculaciones de Turismos y Vehículos Industriales Ligeros acogidos al Plan VIVE



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ACEA y el ICO

ropeos. Su vigencia es por un año o hasta que se financien 200.000 vehículos.

El importe de la ayuda por adquisición es de 2.000 euros, financiados por el Estado (500€), las Comunidades Autónomas (500€) y fabricantes o importadores (1.000€). Dada la financiación tripartida de las ayudas, los importes pueden variar dependiendo de la comunidad autónoma, ya que Madrid y la Rioja no tienen previsto, en principio, adherirse al plan. Los puntos básicos del Plan 2000E son:

- Destinado a particulares, autónomos, PYMES y microempresas.
- Para turismos y vehículos industriales ligeros, tanto nuevos como de segunda mano hasta cinco años de antigüedad
- Los vehículos deben cumplir con una serie de requisitos "ecológicos" en cuanto a emisiones de CO2.
- El precio del vehículo no puede superar los 30.000 € (IVA incluido).
- Se debe dar de baja un vehículo bajo las siguientes condiciones: 10 años de antigüedad o más de 250.000 km de kilometraje para coches nuevos; 12 años de antigüedad en caso de adquirir un vehículo de segunda mano.
- Las ayudas son incompatibles con las que ofrece el Plan Vive.

Bajo estas condiciones, las ayudas en el mercado español pueden tener un mayor impacto sobre la producción nacional especializada en la fabricación de coches pequeños, tal como ha sucedido en el caso alemán descrito anteriormente.

¿Pero cómo puede afectar este plan a las ventas? ¿Servirá de estimulo para potenciales consumidores dubitativos? ¿Generará deseos de renovar su vehículo a usuarios que no se lo habían planteado? ¿O simplemente funcionará como un descuento para aquellos que ya tenían o tienen previsto adquirir un vehículo nuevo? El mejor ejemplo a nivel nacional para asociar un incremento de las ventas con una política de ayudas directas es Navarra, que el pasado mes de Abril de 2009

axesor conocer para decidir

puso en marcha, a título particular, el Plan Renove **Auto Navarra 2009,** del que el nuevo Plan 2000E es deudor tanto en regulación como filosofía.

En su primer mes de vida, el plan navarro ha funcionado positivamente, especialmente en comparación con el comportamiento del mercado en los últimos meses. Las ventas de turismos en la comunidad foral crecieron un 58,1% respecto al mes anterior, aproximándose interanualmente a las ventas del mes de Abril de 2008, época en la que el sector automovilístico aun disfrutaba de una situación cómoda y sin sobresaltos. Los resultados de Navarra han servido de ejemplo, tanto para el sector como para el Gobierno nacional, a la hora de trasladar los principios de este plan al resto del país en la búsqueda de un revulsivo a corto plazo.

Aunque no existe aún un horizonte temporal de resultados en Navarra como para poder evaluar el impacto de las ayudas en el sector, la recuperación de las ventas en dicha comunidad gracias a los incentivos ilustra que el sector está necesitado de un impulso. Pero esta recuperación en las ventas no tiene porqué ser trasladable en los mismos valores relativos al resto de las comunidades. La comunidad foral de Navarra registró en 2008 el segundo mayor crecimiento del PIB del país en términos reales (1,9%), sólo por detrás del País Vasco; además, es la tercera comunidad autónoma de España en PIB per cápita. Hay que añadir también el hecho de que presenta la segunda tasa de desempleo más baja de España. Por tanto, la situación económica de esta región no es equiparable a la de gran parte del territorio español, más afectado por la coyuntura económica actual y con un mayor grado de incertidumbre, lo que probablemente se traduzca en unos incrementos relativos de las ventas por debajo de Navarra.

De la experiencia de Navarra se intuye que, en el mejor de los casos y en las economías regionales más prosperas, se puede retomar el ritmo de ventas anterior a la crisis. Pero las ayudas tienen un límite (a nivel nacional, 200.000 vehículos) que plantean unos máximos: en el mejor de los casos, un posible escenario de generación de necesidad de compra de vehículos por parte de consumidores que no lo tuvieran previsto, serviría, como máximo, para rebajar el descenso anual de las ventas a final de año respecto 2008 del 37,5% previsto por Axesor, a una caída interanual del 20% en las ventas.

Es en ese extremo en dónde podría radicar el éxito de plan 2000E: no sólo dar un espaldarazo a los compradores dubitativos, sino que muchos otros usuarios se plantearan la renovación de su vehículo antiguo, dado que ese es el segmento de público objetivo para las ayudas, y el que ha sido capaz de movilizar y reavivar al sector en Alemania.

En España, hasta ahora, los planes automovilísticos de ayuda al consumidor no se han desarrollado como catalizadores de las ventas, sino que han reproducido el comportamiento del sector: relegados a un segundo plano en la decisión previa a la compra y acudiendo a ellos, principalmente, como un descuento sobre el precio final. Las planes gubernamentales para el sector ofrecieron buenos resultados en épocas de bonanza (Plan Prever), pero tropezaron cuando la crisis llegó (Plan VIVE).

Ahora bien, un análisis más detallado de la economía española y alemana sugiere que no es probable que el Plan 2000E del gobierno consiga una recuperación de las ventas de automóviles similar al caso alemán. Para ello, analizamos a continuación varias variables o factores que explican la menor probabilidad de recuperar las ventas hasta alcanzar crecimientos del 40%, como está sucediendo en el mercado automovilístico alemán. Recuperaciones que permitan conseguir desacelerar la caída de las ventas de automóviles a un 20% es un resultado más probable de la incidencia del Plan 2000E en el mercado automovilístico nacional.

COMPARATIVA MACROECONÓMICA ALEMANIA-ESPAÑA. FACTORES QUE INCIDEN SOBRE LA DEMANDA DE AUTOMÓVILES.

La demanda de automóviles a medio plazo en España depende, entre otros factores, de la situación económica general, de todas aquellas variables que afectan al consumo de bienes duraderos, de la inversión de las empresas, de la evolución del parque automovilístico, de la evolución de los precios de los propios automóviles y de la tasa de desempleo.

Desequilibrios macroeconómicos diferentes

Si se quiere buscar un origen a la crisis económica actual éste hay que buscarlo, en parte, en el desequilibrio global de las balanzas corrientes de las principales economías del mundo, donde coexisten economías con un enorme déficit en sus balanzas de pagos (y por tanto deudoras netas) con economías con un enorme superávit (y por tanto acreedoras netas). Entre las primeras se encuentran EEUU, Gran Bretaña y España. Entre las segundas figuran China, Alemania y Japón. Desequilibrio que la propia crisis se está encargando de reducir. Desequilibrio que inicia una dinámica correctora distinta según la situación externa de la economía que analicemos.

Observando el mapa económico mundial se deduce rápidamente que Alemania y España son dos de los grandes protagonistas de estos desequilibrios en la última década. De este modo, su diferente situación de partida tras el estallido de la crisis financiera (hoy también económica y comercial) así como su diferente evolución en los últimos años, permiten comprender el comportamiento también diferente de los principales agregados macroeconómicos que están detrás del brutal ajuste de sus economías. Y ello nos ayudará a explicar, al menos en parte, el diferente comportamiento de las ventas de automóviles de dos de las principales economías del continente a lo largo de los últimos 15 años, así como ser capaces de anticipar cuál puede ser su evolución futura y si las ayudas directas al consumo supondrán una verdadera reactivación de las ventas.

La economía alemana representa la mayor máquina exportadora del mundo. España cuenta con el déficit exterior más abultado del mundo desarrollado en proporción al PIB. La dependencia alemana de las exportaciones es muy fuerte. Gran parte de la caída prevista del 6% del PIB será debida a la caída de las exportaciones (-22,6%) en plena recesión de la economía

mundial. Mientras, el PIB español también está cayendo, siendo las previsiones de una caída que rondará el 3,5% a final de año. Pero en el caso español la variable que sufrirá el mayor ajuste y principal causante de dicha caída será la inversión (-13,9%), seguida del consumo (- 3,6%). Así, mientras que el reequilibrio se está produciendo en tierras alemanas vía ajuste de la demanda externa (esto es, demanda procedente del resto del mundo), éste tiene lugar en tierras españolas vía demanda interna (esto es, demanda procedente de dentro del país).

La enorme crisis económica sirve de ajuste de los desequilibrios de partida comentados anteriormente. A Alemania le va a tocar, en su condición de gran exportadora, reducir el superávit de su balanza por cuenta corriente. Ello implica que las virtudes del modelo económico diseñado tras la reunificación, esto es, el ahorro, la exportación y la disminución de los costes laborales, deben dar paso a otras palancas que impulsen el crecimiento económico. Y estás no podrán ser otras que el consumo y la demanda interna.

A España le va a tocar, en su condición de gran importadora, reducir el enorme déficit por cuenta corriente. Y ello implica, reducir el consumo y la inversión provenientes del sector privado, o lo que es lo mismo, el sector privado deberá ahorrar más y endeudarse menos. De este modo, las previsiones sobre la incidencia sobre el ajuste de las economías alemana y española diverge sustancialmente. Mientras que la contribución de la demanda interna al crecimiento de la economía nacional prevista para el 2009 es de -5%, en Alemania esta partida sólo restará 0,8 puntos a la caída prevista por el Ifo Institute del 6% del PIB. Además, la reducción del 5% de la demanda interna prevista de media por los principales servicios de estudios y centros de investigación económica nacionales sólo supondrá una caída estimada del 3,5% del PIB gracias a la aportación positiva de la demanda externa, que contribuye positivamente con un 2,3% al crecimiento del PIB español.

Crecimiento de PIB, Consumo Privado y Demanda Agregada

	Alemania	España
Crecimiento PIB (1993 - 2008)	1,33	2,97
consumo privado (1993 - 2008)	0,85	1,57
Crecimiento PIB (2001 - 2008)	1,15	3,04
Consumo privado (2001 - 2008)	0,25	3,14
Contribución media Demanda Internal al crec PIB desde 2001	0,24	3,8
Contribución media Demanda Externa al crec PIB desde 2001	0,9	-0,8

Fuente: Axesor a partir de datos del Eurostat

se estimulaba el ahorro. El resultado de todo ello fue la reducción del consumo privado y el comportamiento apático de la demanda interna, sosteniéndose el crecimiento económico en un sector exportador muy dinámico. Tan dinámico que Alemania ocupa desde el año 2003 la posición de primer exportador mundial, tras superar a EEUU, una economía que le cuadriplica en tamaño. Así, las exportaciones representan más de la mitad del valor total del PIB alemán. Esto es, más de la mitad de lo producido en Alemania se vende fuera del país. Precisamente su alta dependencia del comercio internacional hará que sufra más intensamente la crisis a lo largo del 2009 que el resto de las principales economías europeas, acentuando la reducción en las exportaciones la caída del PIB.

Conscientes de la necesidad de recuperar el vigor de su demanda interna para compensar la menor contribución al crecimiento de la demanda externa, las autoridades alemanas pusieron en marcha varios planes de reactivación económica con el principal objetivo romper la atonía del consumo. El primero de los planes de incentivo al consumo se aprobó en noviembre de 2008 y fue de un volumen relativamente modesto. El segundo, aprobado en enero de 2009, y bastante más ambicioso, incluye, entre otras, el apoyo a la industria del automóvil, de modo y manera que los automóviles nuevos recién comprados estarán exentos durante dos años del impuesto de circulación y los ciudadanos dispuestos a entregar su coche de más de 9 años para desguace recibirán directamente una contraprestación de

Previsiones Macroeconómicas para España y Alemania

España		
Variable macroeconómica	2009 (prev)	2010 (prev)
Crecimiento PIB	-3,5	-1,2
Consumo privado	-3,6	-0,6
Inversión privada	-13,9	-6,7
inversión construcción	-12,5	-6,4
Demanda Interna (contr al PIB)	-5	-1,4
Demanda externa (contr al PIB)	2,4	0,2
Desempleo	17,8	19,9

Fuente: Axesor

Alemania		
Variable macroeconómica	2009 (prev)	2010(prev)
Crecimiento PIB	-6	-0,5
Consumo privado	0,3	-1,2
Inversión privada	-8,6	-0,4
inversión construcción	-2,3	3,5
Demanda Interna (contr al PIB)	-0,8	-0,3
Demanda externa (contr al PIB)	-5,2	-0,2
Desempleo	8,6	10,8

Fuente: Axesor según datos del Instituto IFO aleman

El modelo económico alemán, en parte deliberadamente y en parte debido a otras circunstancias, penalizó el consumo. La disminución del Impuesto sobre la Renta fue contrarrestada por el aumento de cotizaciones sociales y de impuestos indirectos, destacando especialmente el IVA que fue elevado del 16 al 19 por cien en enero de 2007. Por tanto, el sistema fiscal alemán ha ido evolucionando hacia la reducción de la imposición directa, mientras aumentaba la imposición indirecta y 2500 euros. El volumen total de los dos paquetes asciende aproximadamente a unos 76.000 millones de euros, equivalentes a algo más del 3% del PIB alemán, distribuidos a lo largo de 2009 y 2010. A ello hay que añadir la no menos importante política de rentas, que prevé en general un aumento de los salarios reales en 2008 (3,1%) y en 2009 (2,8%), aumento real dado que está muy por encima de la tasa interanual de inflación en diciembre de 2008 (1,1%) y lo va a estar aún más para 2009. En la industria los convenios co-

axesor conocer para decidir

lectivos pactados alcanzan subidas salariales medias del 4,2% .

Como se deduce de la tabla relativa a evolución de las matriculaciones discriminando según los dos últimos periodos de 9 años antes y después de 1999, Alemania es el único país junto con Portugal en el que las matriculaciones han disminuido con respecto al periodo 1990-1998, concretamente las ventas de turismos han sido un 5% inferior en el periodo 1999-2007. Ello no es por casualidad. Ambos países se han visto inmersos en sendas "décadas pérdidas", de bajo crecimiento económico. Alemania en el periodo 1995-2005, donde es especialmente significativo destacar que el PIB alemán creció un efímero 0,48% de media entre 2001 y 2005 y, Portugal, desde el año 2001.

Mientras, la buena situación económica durante la última década en países tales como Irlanda, España o el Reino Unido permitieron vivir a la industria y a los concesionarios unos años prósperos en ventas. De este modo, España duplicó sus ventas de automóviles con respecto al periodo 1990-1998, el Reino Unido las incrementó un 26% y las ventas de turismos irlandesas crecieron un 84% en comparación con los 9 años anteriores. La bonanza económica y automovilística coincidió en estos tres países con el boom del mercado inmobiliario, lo que permite también explicar, en parte, y tras el estallido de la burbuja inmobiliaria, porqué son los tres mercados donde más han caído las matriculaciones de coches en el 2008, cayendo un 28,1% en España, un 11,3% en el Reino Unido y un 18,6% en Irlanda. Mercados, éstos, que han continuado sufriendo durante el primer trimestre del 2009 la virulencia de la caída de las ventas en mucha mayor medida que el resto de socios europeos (si exceptuamos las caídas experimentadas en los mercados automovilísticos de las Repúblicas Bálticas).

Por otro lado, existen países como Francia e Italia donde la situación de partida en el momento de aprobar las ayudas directas al consumo era intermedia. Las ventas de automóviles no han experimentado crecimientos similares a los de las economías que han vivido el auge inmobiliario, pero tampoco han sufrido las caídas registradas por Alemania y Portugal. En Francia el crecimiento de las ventas en el periodo 1999-2007 en relación al periodo 1990-1998 ha sido de un 5% y el público objetivo afectado por las ayudas directas al consumo aprobadas alcanza el 46% de los turismos en circulación. Mientras, Italia ha registrado un aumento del 13% de las ventas en términos comparativo y respecto al mismo periodo, y el público objetivo representa el 44% de los turismos.

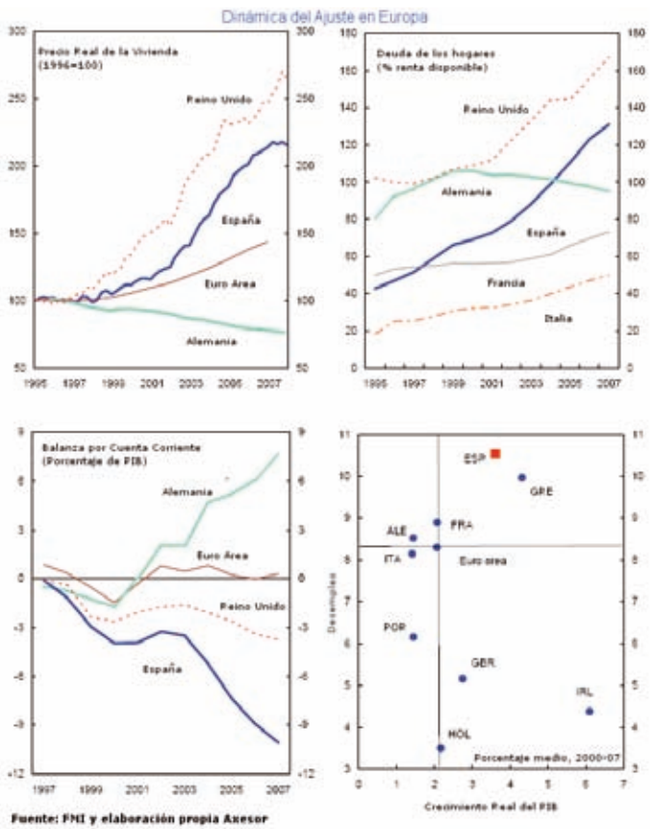
Variación matriculaciones turismos 1999-2007 vs 1990-1998

Alemania	-5%
Portugal	-3%
España	56%
Reino Unido	26%
Irlanda	84%
Francia	5%
Italia	13%

Fuente: Axesor según datos de ACEA

La economía española, mientras tanto, se ha caracterizado por un boom del consumo y de la inversión, financiado, en gran parte, por ahorro procedente del resto del mundo. Como se observa en el gráfico, la dinámica seguida por las economías donde el sector constructor e inmobiliario ha contribuido más al crecimiento del PIB, esto es, España y el Reino Unido, es similar, y muy diferente del patrón de crecimiento alemán. Mientras en España y el Reino Unido el precio de la vivienda no ha dejado de aumentar, los hogares no han dejado de endeudarse y la dependencia de la demanda interna para crecer a un ritmo elevado iba en aumento, en latitudes alemanas, y ya desde 1997, el patrón y el modelo de crecimiento se modificó para hacer frente a su boom inmobiliario de mediados de los noventa y para volver a ser competitivos. Alemania puso su mirada en los mercados exteriores y redujo progresiva y sustancialmente sus costes laborales unitarios, especialmente los de la industria, y especialmente los de la industria del motor, transformando así los déficits de la balanza por cuenta corriente alemana existentes a finales de los noventa en superávits que aumentaban año tras año, y que la llevaron a convertirse en el principal exportador del mundo. Aunque en Alemania seguían sin venderse tantos coches como antes.

Años de ajuste y bajo crecimiento de su demanda interna a los que probablemente se enfrentan hoy los distribuidores de vehículos españoles y británicos, y en general, la economía española y británica en su totalidad. La contribución al crecimiento del PIB del consumo de los hogares en general, y del consumo de bienes duraderos en particular, tanto en el caso británico como en el caso español, será negativa, al menos, durante el próximo año y medio. Si bien con una crucial y gran carga que las diferencia: las cifras del paro.



Fuente: FMI y elaboración propia Axesor

CIFRAS DE DESEMPLEO CERCANAS O SUPERIORES AL 20% DE LA POBLACIÓN ACTIVA NO SON UN BUEN AUGURIO PARA LA RECUPERACIÓN DE LAS VENTAS DE VEHÍCULOS EN NUESTRO PAÍS.

Como se observa en el cuarto cuadrante del gráfico, pese a la importante reducción del desempleo en España durante los últimos años, nunca se consiguió permanecer en tasas tan bajas como el resto de socios europeos. Hoy sabemos, tras el impacto de la crisis sobre nuestro mercado de trabajo, que la reducción del paro respondió fundamentalmente a un componente coyuntural, especialmente favorecido por el boom inmobiliario, siendo el desempleo estructural en España mucho más elevado. Cifras de desempleo cercanas o superiores al 20% de la población activa no son un buen augurio para la recuperación de las ventas de vehículos en nuestro país. El componente de dependencia del consumo sobre la renta permanente de los hogares es clave. Y el funcionamiento del mercado de trabajo en España, que lo convierte desde hace tiempo en un mercado dual de insiders y outsiders, con los importantes costes de eficiencia que entraña, así como la creciente tasa de desempleo, disminuirán la renta permanente de los hogares españoles y, en consecuencia, el consumo de automóviles. Mientras, el mercado de trabajo alemán apenas si refleja un aumento del 0,8% del desempleo y se mantiene por debajo del 8%. Aspecto éste que está afectando, sin duda, al buen comportamiento de las ventas de automóviles en la economía germana.

La evolución del desempleo es un aspecto que condicionará sin duda el futuro de las matriculaciones en España. Otro es sin duda el enorme endeudamiento de hogares y empresas en nuestro país. El desapalancamiento de ambos penaliza el consumo inmediato tanto en España como en el Reino Unido. Ambas economías, como se observa en el tercer cuadrante del gráfico invirtieron durante años más de lo que fueron capaces de ahorrar, endeudándose en los mercados exteriores. El resultado, como se observa, y a diferencia de lo que ocurrió en Alemania, fue el continuo empeoramiento de sus balanzas por cuenta corriente.

Variables que afectan al consumo de bienes duraderos

El consumo de bienes duraderos se puede ver afectado por la evolución de la renta disponible, la riqueza (tanto financiera como no financiera), el empleo, los tipos de interés, la mayor o menor dificultad de acceder al crédito, la inflación o las expectativas (directamente vinculadas al grado de confianza y al grado de incertidumbre existentes).

- Se espera en España una caída del consumo privado en España ligeramente superior al 3,5%, que podría dar paso a un crecimiento positivo en algunas décimas a lo largo de 2010. El consumo en Alemania, por su parte, y según el Instituto Ifo alemán, crecerá

axesor conocer para decidir

ligeramente (0,3%) en 2009, situación radicalmente distinta a la de la economía española.

- La primera variable que está afectando y puede influir sobre la evolución del consumo futuro de los hogares españoles es el componente financiero de la riqueza, dado la caída y la incierta evolución de los mercados bursátiles nacionales.

- El ajuste de la economía española, a diferencia del caso alemán, también podría también implicar una seria corrección del precio de numerosos activos (fundamentalmente en el sector inmobiliario) que se encuentran por encima de lo que los fundamentos económicos son capaces de justificar, debido, en parte, al ingente volumen de inversión exterior recibido, que, como es sabido, representa vía exceso de inversión sobre ahorro nacional la otra cara del abultado déficit externo. Los efectos sobre el consumo de la evolución de los precios de la vivienda podrían ser elevados. Las caídas en el precio de la vivienda afectan a la capacidad del hogar propietario para endeudarse al utilizar su propia vivienda como garantía, por lo que podrá consumir menos. Además, la percepción subjetiva de un menor valor de su vivienda puede animar a los hogares a ahorrar. Ahora bien, si bien la riqueza de los hogares propietarios disminuye conforme los precios de la vivienda caen debilitando su consumo, los hogares que alquilan pueden decidir consumir más dado que no es necesario ahorrar tanto para tener acceso a una vivienda en un futuro, lo que conllevaría un impacto positivo sobre el consumo. Sin embargo, teniendo en cuenta que en España el 90% de los hogares es propietario de la vivienda en la que reside, es razonable pensar que el efecto de la caída de los precios de la vivienda afecte negativamente al consumo de los hogares españoles, y por ende, a la demanda de automóviles mientras dure la caída del precio de la vivienda. Así, las distintas estimaciones realizadas de las propensiones a consumir ante variaciones de la riqueza indican que la caída de los precios de la vivienda en una unidad conllevará una caída equivalente del consumo del 0,02.

- En un entorno incierto como el actual, el consumo se contrae debido a que los hogares aumentan su tasa de ahorro por motivo precaución, el cual podría situarse por encima del 16% de la renta disponible en 2010, así como por la menor disponibilidad de crédito al consumo, dada la brutal restricción de crédito impuesta por las entidades financieras en los últimos meses. La tasa de ahorro familiar con la que los hogares españoles iniciaron el ciclo actual (11,1%) era significativamente más reducida que la que dio origen a ciclos previos (15,4% en el cuarto trimestre de 1987 y 17,4% en el cuarto trimestre de 1990).

- No obstante, el principal factor que explica la debilidad esperada del consumo es la evolución prevista de la renta disponible, derivada del fuerte deterioro en las perspectivas sobre el comportamiento futuro del empleo.

- Si bien tres factores sesgan a la baja el crecimiento económico (menor dinamismo del entorno exterior, en especial de la UEM, continuación del proceso de desapalancamiento del sector privado y redimensionamiento del sector inmobiliario), existen otras variables que amortiguarán los efectos del deterioro económico sobre la renta disponible de las familias (la reducción de la inflación, la disminución de los tipos de interés y de la carga financiera y las medidas de política fiscal expansiva implementadas). Dichas variables permitirán el aumento de la renta disponible de las economías domésticas así como amortiguar la caída del PIB en 2 puntos porcentuales aproximadamente. En este sentido, el Fondo Estatal de Inversión Local contempla proyectos de obras en municipios por un importe de 8.000 millones de euros, que permitirán crear alrededor de 200.000 empleos, cuyo impacto sobre la renta disponible de los hogares será notable a corto plazo. Pero no serán suficientes para evitar la caída de la demanda interna así como la contracción de la actividad en el 2009 ya que el deterioro de los fundamentales del consumo es aún más fuerte. Así, la caída de la confianza de los consumidores, la ralentización del crecimiento de la renta disponible de los hogares debido al proceso de intensa destrucción de empleo (-6,2% en 2009) y la disminución de la riqueza, tanto la inmobiliaria como la financiera, están arrastrando el consumo a niveles preocupantes.

- Mientras que el crédito al sector privado en España sobre el PIB casi se ha duplicado en España respecto al año 2000, alcanzando en 2008 el 160%, en Alemania se ha reducido en este periodo del 105% al 100%. Por tanto, mientras que en el país germano el desapalancamiento comenzó en el año 2000, en España este efecto ha tenido lugar recientemente, lo que llevará un crecimiento del crédito más equilibrado en el futuro, a una reducción del ratio crédito/PIB y a una caída del consumo de bienes duraderos, entre los que se incluye el automóvil.

- La contracción del crédito experimentada por los hogares españoles está siendo importante, no encontrando los hogares alemanes tanta dificultad en acceder a la financiación externa. La menor oferta por parte de las entidades financieras ha impedido que la financiación externa sea más barata como se seguiría de una caída los tipos de interés, en mínimos históricos. Las condiciones financieras se relajaran progresivamente conforme se reducen las primas de riesgo, pero entretanto se han convertido en un elemento potenciador de la caída de las demanda, y, por consiguiente, de las ventas de automóviles. Alemania cuenta además con mayor tradición en la financiación dentro de la propia financiera del fabricante, las cuales se han llevado a convertir en un reducto refugio del sector financiero alemán en los últimos meses, dada la desconfianza en el sector financiero en general y dada la profunda confianza de los alemanes en su industria automovilística y todo lo que depende de ella, incluidas sus financieras.

- Las expectativas. La severidad de la recesión actual y su duración prevista son mayores que las registradas a finales de los 80 y principios de los 90. Esto provoca una reducción de las expectativas de los hogares sobre el crecimiento de su renta futura, lo que se traducirá en una contracción significativa de su renta permanente y, por tanto, en un aumento de su tasa de ahorro. El deterioro de la renta permanente se

verá agravado por la disminución prevista de la riqueza real de los agentes, en particular de la inmobiliaria. Las principales estimaciones sobre la evolución futura del precio de la vivienda apuntan a nuevas caídas de entre un 15 y un 25% en los próximos años.

Por otro lado, con congelaciones o reducciones salariales, con amenazas cada vez más creíbles de pérdidas de empleo, con cada vez mayor desconfianza en el sistema financiero y sin acceso al crédito, con tasas de morosidad bancaria y no bancaria al alza, con mayor número de quiebras de empresas y con uno de los mayores endeudamientos exteriores del mundo, es razonable que incentivar el consumo y la compra de automóviles. Las expectativas de los agentes económicos no son buenas y difícilmente mejoraran a corto plazo. El mejor indicador de miedo existente es el crecimiento de los precios, que por primera vez en la historia de este país desde 1950 es negativo. La economía española acumula ya 3 meses seguidos de deflación, que si bien encuentra un culpable evidente en la reducción del precio del petróleo, está aún por ver cómo evolucionará en meses venideros, teniendo en cuenta que el consumo en general en España atraviesa por un momento sumamente complicado y no se vislumbra mejoras a corto plazo, y donde la evolución del paro no se encarga precisamente de despejar. No debemos olvidar que la deflación es un virus para cualquier economía pues la caída permanente de los precios retrasa aún más el consumo de los agentes con la esperanza de que sigan bajando. Así mismo, las caídas de precios elevan el valor real de cualquier deuda, lo que vuelve a desembocar en la caída del gasto (consumo e inversión) por parte de las empresas, dada la necesidad de dedicar más recursos al pago de la deuda, así como aumento del número de insolvencias.

En Alemania el riesgo de deflación es sustancialmente menor que en España. Además, las tasas de desempleo, la morosidad, el endeudamiento y los concursos de acreedores muestran cifras más fácilmente asumibles. Y todo ello se refleja, de momento, en la confianza de los consumidores alemanes frente a los españoles.

- Indicador de confianza del consumidor. La confianza del consumidor en Alemania se mantiene mientras que cayó considerablemente en España. En efecto, la confianza de los consumidores alemanes permaneció estable en mayo. El índice de confianza del consumidor elaborado por el instituto de investigación Gfk se mantuvo en 2,5 puntos para el mes de mayo, el mismo nivel que en abril. El instituto señala que esta "sorprendente" solidez de la confianza de los consumidores se asienta sobre factores como la mejora del poder de compra debida a la caída de las tasas de inflación, así como por los aparentes signos de recuperación de la economía a finales de año, aunque advierte de que por el lado opuesto "la mayor amenaza para la confianza de los consumidores proviene del mercado laboral".

- De este modo, la encuesta, elaborada mediante 2.000 entrevistas a consumidores, muestra una mejora de 1,6 puntos en el apartado de expectativas económicas, así como de 3,4 enteros en el de expectativas de ingresos. Asimismo, el instituto de investigación subraya que la propensión al consumo apenas registra un leve retroceso de 1,5 puntos y se sitúa en el nivel de los 12,4 enteros, muy por encima de su nivel de hace doce meses.

- La situación en España es radicalmente distinta. El indicador de confianza del consumidor ICC-ICO muestra un empeoramiento continuo desde el primer trimestre del año 2005, donde alcanzó 94,9 puntos. La confianza del consumidor nacional alcanzó a duras penas los 50 puntos en el primer trimestre de 2009, lo que índica que mientras que la confianza del consumidor alemán en su economía ha aumentado o se mantiene, el consumidor español tiene la mitad de confianza en su economía que hace 4 años.

- El sector de automoción es un claro reflejo de la situación económica actual, en la cual los hogares tienden a posponer las decisiones de gasto en bienes duraderos. Los datos del sector muestran un deterioro continuo de la actividad, resultado de la intensa contracción experimentada por la demanda, tanto nacional como internacional. El deterioro de la actividad se ha visto acompañado por una disminución comparativamente elevada del empleo y por una caída de la inversión extranjera directa realizada en este sector, en la línea con la desinversión que está teniendo lugar desde comienzos de la presente década. No se venden coches en España. Y cada vez existen más personas sin trabajo. Mientras en Alemania las el consumo de los hogares viene contribuyendo los últimos meses a aumentar las ventas de automóviles hasta niveles no vistos desde 1999.

La inversión de las empresas

Como es sabido, no son los hogares los únicos consumidores de vehículos. También las empresas, vía inversión en inmovilizado, contribuyen al crecimiento de las ventas de automóviles o de vehículos industriales. Es necesario recordar que en los meses transcurridos desde el estallido de la crisis financiera, son las ventas de turismos a empresas las que han sufrido una corrección más severa, mayor incluso que las ventas cuyo destino han sido los hogares españoles. Ello pone de manifiesto el delicado momento que atraviesan las empresas en España, con graves problemas de liquidez y altamente endeudadas. Su difícil situación también contribuirá negativamente a la recuperación de las ventas de turismos. Las empresas alemanas, por su parte, no están tan apalancadas ni se enfrentan a una morosidad no bancaria tan elevada.

La evolución de las matriculaciones de vehículos y la antigüedad del parque automovilístico

Resultado del mejor comportamiento de la demanda interna así como del sustancial incremento en el crédito en los últimos años, el número de matriculaciones de vehículos ha sido mucho más elevado en España en términos relativos que en Alemania. El crecimiento del PIB español en el periodo 1993-2008 ha sido casi tres veces superior al crecimiento del PIB registrado en Alemania. Así mismo, mientras que dicho crecimiento

axesor conocer para decidir

se ha nutrido en nuestro país principalmente de una boyante demanda interna, especialmente desde 1998, el crecimiento económico alemán se ha sustentado en la fuerza de sus exportaciones. Todo ello permite explicar que el consumo privado en España haya aumentado un 22,3% desde el año 2002 mientras el consumo privado en Alemania no haya crecido nada (0%) en los últimos 7 años. También permite comprender el análisis macroeconómico comparado de estas dos economías que el parque automovilístico alemán sea más viejo que el español. Y, finalmente permite, en base a la dinámica del ajuste explicada anteriormente, pronosticar que las ayudas directas a la venta de automóviles en España no permitirán una recuperación de las ventas tan rotunda como en Alemania, ni siquiera permitirán una vuelta de las ventas a tasas de crecimiento positivas. Mientras que en España es más difícil incentivar las ventas hasta niveles de los últimos años, en Alemania el crecimiento de las ventas podría incluso haber tenido lugar sin el incentivo que suponen las ayudas, aunque dicha recuperación habría sido más diferida en el tiempo.

Precisamente porque Alemania parte de niveles de matriculaciones en 2007 y 2008 históricamente bajos (en 2008 apenas si se superan los 3 millones de matriculaciones, mínimo histórico desde 1990) mientras que las matriculaciones en España fueron muy elevadas en 2007 y en relación a la media histórica en el 2008, el nivel de partida de las matriculaciones conviene a la evolución de las ventas alemanas en comparación con las ventas en España. Hay que recordar, como se observa en el gráfico de la evolución de las matriculaciones de turismos en ambos países, que los más de 4 millones de turismos matriculados en 1991 en Alemania no se han vuelto a repetir desde entonces, mientras que el máximo de matriculaciones de nuestro país data del año 2006.

Sin embargo, el diferencial del crecimiento de las ventas de turismos en ambos países no se limita al inicio y al final del periodo. Como se observa en el gráfico, mientras que la tendencia de las ventas en España es fuertemente creciente desde 1990, las ventas de turismos en Alemania, con sus variaciones interanuales, han mostrado una tendencia claramente descendente.
En efecto, mientras que las matriculaciones de turismos en España han acumulado un crecimiento del 33% desde 1990, las mismas en Alemania han cedido un 2%. Y lo mismo ocurre si analizamos el periodo transcurrido entre 1999-2008, que interesa pues las ayudas aprobadas afectan a los vehículos con más de 10 años de antigüedad en el caso de España y de más de 9 años en el caso de Alemania. Los datos referentes a este periodo indican que mientras que las matriculaciones de turismos han acumulado un crecimiento del 14,9% (sólo superadas en Europa por el aumento de las ventas registrada en la hoy rica Irlanda), en Alemania han acumulado una disminución del 17,6%.

La contrapartida de los diferenciales de crecimiento del PIB durante estos últimos años así como el diferente comportamiento del agregado consumo privado en general, y de las ventas de turismos en particular, es que en la actualidad el parque automovilístico alemán es más viejo que el español. Nunca la media de edad del parque automovilístico alemán ha sido tan alta como hoy. El parque automovilístico alemán está muy envejecido con una media de ocho años y medio y existen alrededor de 3,8 millones de vehículos circulando por carreteras alemanas cuya edad oscila entre 16 y 25 años. Así, el 32,4% de los vehículos alemanes tiene más de 10 años, porcentaje que se reduce al 31,5% en el caso español.

El resultado de todo ello, con particular relevancia para el tamaño del público objetivo de las ayudas directas al consumo y la posible respuesta de éstas para recuperar las ventas, es que mientras que en el caso español el porcentaje de turismos que se incluyen dentro de dicho público objetivo es del 37% de los turismos en circulación, este porcentaje se eleva al 55% de los turismos que circulan por las carreteras alemanas.

La evolución del precio de los automóviles

Mientras que los precios de los turismos han crecido en los últimos 13 años un 21% en España, los precios en Alemania han crecido prácticamente la mitad (13%). Dicho resultado es coherente con la distinta fuerza de la demanda en uno y otro país. La menor demanda de automóviles en Alemania ha abaratado en términos relativos sustancialmente el precio de los automóviles en los últimos años. Y ello es relevante porque el abaratamiento relativo de los coches en Alemania frente a España permite que sea más asumible la compra de un nuevo vehículo hoy por un alemán que por un español (la subida relativa de los salarios para el mismo periodo no compensa el encarecimiento relativo del automóvil).

Es evidente que los precios, indicadores del estado de la demanda, están evolucionando actualmente en sentido contrario. Hoy es España donde la demanda es más débil, y fruto de su caída es la reducción en el precio de los turismos que está teniendo lugar, significativamente mayor que en el resto de países de la zona euro, y, por supuesto, que en Alemania. Así, en el primer trimestre de 2009 los precios de consumo de turismos se redujeron un 1,4% en términos promedio. La caída de los precios, unida a la reducción registrada y prevista de los tipos de interés a lo largo de 2009 contribuirá a la mejora de la accesibilidad de los consumidores a la adquisición de un vehículo. Pero la menor subida acumulada de los precios de los turismos en Alemania a lo largo de la última década conlleva que la accesibilidad hoy del consumidor alemán a la compra de un turismo se mayor que la del consumidor español.

La evolución del desempleo y el funcionamiento eficiente del mercado de trabajo

- **El paro**. La tasa de desempleo en Alemania apenas si ha aumentado tras la crisis (7,4 frente a 7,6%), mientras que la tasa de desempleo española puede terminar el 2009 duplicándose. (9,5% frente a 17%). El desempleo estructural en España que la crisis ha desterrado es mucho más elevado que el alemán. Las reformas llevadas a cabo en Alemania desde mediados de la presente década ha permitido reducir la tasa de desempleo desde el 10,6% al 7,8% actual. Mientras, la falta de reformas en el mercado de trabajo en España muestra un mercado de trabajo mucho menos flexible que puede alcanzar el 20% de paro a finales del 2010. El subsidio de desempleo sirve de colchón ante la crisis, pero no sirve para terminar con la incertidumbre sobre el

futuro de la economía nacional y de cada economía doméstica. Cuanto mayor es el desempleo más posibilidades existen de que fenómenos como el ahorro precautorio tengan lugar. Ello dificulta enormemente crear incentivos al consumo sostenidos, sobre todo cuando se trata de un bien caro, y muy influido por la renta permanente de las familias, como es el caso del automóvil.

- **El funcionamiento eficiente del mercado de trabajo**. Aparte de las ventajas que tienen la economía alemana sobre la española (es mucho más innovadora (mucha más inversión en I+D), más productiva, capaz de vender sus productos en todo el mundo, en Alemania se han tomado dos grupos de medidas principales que afectan al funcionamiento del mercado de trabajo.

1. El primer grupo es la agenda 2010, que ha modernizado el mercado laboral, reducido los impuestos y bajado las prestaciones por desempleo y jubilación. Algo similar a las reformas que Margaret Thatcher y Ronald Reagan llevaron a cabo a finales de los años 80.

2. El segundo grupo de medidas lo han tomado las empresas, que han reducido el sueldo y las horas de trabajo a los empleados jóvenes y solteros, en algunos casos hasta un 60%. Además una reducción de la jornada laboral con una reducción de la remuneración permite a los trabajadores buscar empleo de una forma más activa por un lado o incluso emprender a tiempo parcial. De este modo, y de una forma u otra que de momento se refleja en la baja tasa de desempleo alemana, el ajuste en el mercado de trabajo a la mayor crisis económica que sufrido la economía alemana desde la Segunda Guerra Mundial, se está llevando a cabo vía precios y no vía cantidades, lo que además de dar estabilidad a la economía y sociedad alemanas, permite crear las condiciones óptimas para que los incentivos a la compra de coches funcionen.

La necesidad de reformar en profundidad el mercado de trabajo español, creando los incentivos adecuados tanto a trabajadores como a empresas es más que evidente ante la escalada en el número de desempleados. Es una reforma que va de la mano de la reforma del mercado del alquiler inmobiliario, pues permitiría aumentar la baja movilidad media de los trabajadores en España. De la celeridad y acierto en las reformas del mercado de trabajo dependerá gran parte de la recuperación del empleo, y, por ende, de la recuperación de las ventas de turismos en España.

VALORACIÓN DEL PROBABLE IMPACTO DE LAS AYUDAS DIRECTAS AL CONSUMO SOBRE LA VENTA DE TURISMOS EN ESPAÑA

Los factores que acotan la caída de la renta disponible de los hogares (menor inflación, disminución de tipos de interés y medidas de política económica contra cíclicas) no podrán evitar una contracción del consumo superior al 3% en 2009.

Las familias aumentan su tasa de ahorro, extendiendo en el tiempo el ajuste del gasto, lo que conduce a una continua pérdida de dinamismo del consumo de bienes duraderos como el automóvil.

Si bien el **Plan Integral de Automoción** aprobado por el Gobierno de España es ambicioso, tanto las medidas dinamizadoras de la rama de distribución como los estímulos a la demanda eran limitados.

La aprobación del **Plan 2000E** de intervención de la Administración en el mercado automovilístico consistente en ayudas directas de carácter temporal a la sustitución de vehículos antiguos por nuevos serán más efectivas para estimular la demanda, pudiendo acele-

Indice Armonizado de Precios de Vehículos (anual)

	Euro Area	Alemania	España
1996	1,71	0,96	4,1
1997	-0,59	-0,35	2
1998	1,53	1,48	0,71
1999	0,5	0,69	0,73
2000	1	0,23	1,75
2001	1,45	1	1,92
2002	1,75	1,53	1,63
2003	1,43	0,81	1,77
2004	0,98	1,14	1,63
2005	1,12	0,56	1,7
2006	1,33	1,53	2,47
2007	1,48	3,21	1,25
2008	0,2	0,78	-0,76
Inc acum	13,88	13,6	20,89
Inc anual	1,068	1,04	1,607

Fuente: Eurostat

Indice Armonizado de Precios de Vehículos (mensual)

	Euro Area	Alemania	España
2008-01	0,6	1,1	-0,8
2008-02	0,3	0,8	-0,6
2008-03	0,2	0,8	-1,2
2008-04	-0,1	0,8	-0,9
2008-05	-0,3	0,9	-1,2
2008-06	0,1	0,8	-1,1
2008-07	0	1,1	-1
2008-08	0,1	0,6	-0,7
2008-09	0,6	0,8	-0,5
2008-10	0,5	0,7	-0,5
2008-11	0,4	0,6	-0,1
2008-12	0	0,3	-0,5
2009-01	0,2	0	-0,3
2009-02	-0,2	0,1	-2,1
2009-03	0,1	0,3	-1,7
2009-04	-0,3	0,2	-2,3

axesor conocer para decidir

DADA LA GRAN ESPECIALIZACIÓN DE LOS FABRICANTES ESPAÑOLES EN LA GAMA DE TURISMOS PEQUEÑOS Y EXPORTAR EL 80% DE SU PRODUCCIÓN, ES MUY PROBABLE QUE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA SE ESTÉ BENEFICIANDO INDIRECTAMENTE DE LOS INCENTIVOS AL CONSUMO PUESTOS EN MARCHA POR OTROS PAÍSES DE LA UE.

rar, al mismo tiempo, la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero.

El primer aspecto a destacar incide sobre la intención del gobierno de discriminar los vehículos que se incluyen en el Plan 2000E. Existen vehículos que bien porque su precio supera los 30.000 euros o bien porque no cumplen los requisitos de emisiones de CO2 quedan fuera del plan. Esto significa que **no todas las marcas ni las gamas de coches se van a ver igualmente afectadas por las ayudas.** Y esto implica la idoneidad de las medidas en el caso español, pues tanto en nuestro plan nacional como en el del resto de países europeos se discrimina a favor de las gamas medias y bajas, precisamente en las que se ha especializado la industria de automoción en España (excepción hecha de los vehículos industriales). Idoneidad que se refuerza si analizamos la evolución de las matriculaciones atendiendo al tipo de vehículo que se ha producido en España en los últimos meses, análisis que muestra que, por segmentos, son los todo terreno de lujo (-6,3%) y, sobre todo, los todo terreno de gama media (-26,2%) los que registraron una reducción menor del número de matriculaciones entre enero y abril del presente año, mientras que los mono volúmenes pequeños y los turismos de lujo continuaron siendo los segmentos con una evolución comparativamente más desfavorable en el primer cuatrimestre de 2009 (- 55,1%). Se deduce así que las ayudas no incentivan el consumo de los vehículos cuyas ventas caen menos, como es el caso de los todoterrenos. De igual modo, las ayudas permitirán estimular la demanda de mono volúmenes pequeños, segmento donde la industria española también tiene una presencia notable.

El mayor impacto de la intervención gubernamental tiene lugar sobre los coches pequeños. Así, para el caso alemán, los productores nacionales sólo se hicieron con el 36% de las ayudas al estar más especializados en gamas medias y altas, representando todas juntas el 60% del mercado alemán. El sistema de incentivos creado penaliza a los más grandes, por ejemplo, Daimler. Y tampoco ayuda directamente a la industria de componentes, aunque ésta se vea indirectamente beneficiada. Los fabricantes españoles se beneficiarán de un porcentaje sin duda superior al de los fabricantes alemanes, al estar precisamente especializados en gamas bajas de automóviles.

Existe una clara dicotomía entre la recuperación de las ventas de turismos cuyo margen y precio es reducido. Así, por ejemplo y para el caso de Francia, el grupo Volkswagen (+20,9%) y aquellos modelos cuyo margen y precio es sensiblemente más elevado, como es el caso de BMW (-40,9%) y Mercedes (-27,3%). El he-

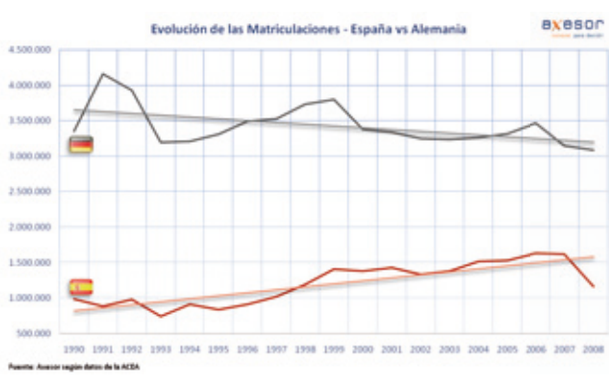
cho de que las muchas ayudas estén condicionadas a la compra de vehículos que emitan poco dióxido de carbono (coches pequeños) también actúa como elemento diferenciador entre vehículos de mayor y menor potencia y tamaño. De este modo, y al estar los fabricantes españoles especializados en la gama de turismos pequeños y exportar el 80% de su producción, es muy probable que la industria española, sin contar con un plan de ayudas directas al consumo, se esté beneficiando indirectamente de los incentivos al consumo puestos en marcha por otros países de la Unión Europea.

La valoración de las medidas implementadas por el gobierno para estimular las ventas de automóviles variará según el horizonte temporal que contemplemos para el análisis:

- **A muy corto plazo,** las ayudas tendrán con seguridad una favorable acogida por parte del público. Es de esperar que junio y julio sean los mejores meses en ventas del año 2009. No obstante, no se deben esperar aumento de ventas a ritmos del 40% como en Alemania, como analizaremos posteriormente.

- **A corto plazo,** esto es, en el último trimestre del 2009, los incentivos seguirán surgiendo efecto, contando además con el efecto favorable que tendrá en el resultado final de variación de las ventas la fuerte caída registrada por éstas en el último trimestre del 2008. Así, aunque las caídas acumuladas en 2008 y 2009 podrían llegar al 60%, la caída interanual 2008-2009, que es la que suelen ofrecer los medios de comunicación y las asociaciones del sector, será menor al 45% registrada en el primer trimestre del 2009. El impacto de las ayudas, junto con la comparación con cifras de caídas importantes de las ventas en el 2008, puede llevar las ventas de turismos a tasas de crecimiento interanuales ligeramente positivas para el último trimestre del 2009. Ello implicaría, y asumiendo caídas de alrededor del 6% para el tercer trimestre, una caída total de las ventas de turismos en el 2009 que podría oscilar entre un 20 y un 25%, significativa mejora sobre el escenario previsto por nuestra predicción en Axesor de una caída de las ventas de un 37,5%, antes de la puesta en marcha del paquete de bonificaciones directas al achatarramiento de vehículos.

- **A medio plazo**, esto es, cuando termine el plazo en vigor del Plan 2000E, que puede ser en junio de 2010 o cuando se agoten los 100 millones de euros presupuestados para incentivar el consumo, y asumiendo que no se activa ningún nuevo plan de medidas de bonificación directa, cabe esperar una drástica caída de las ventas pues reaparecerá la escasez de demanda existente en mayo de 2009. El dopaje del consumo, como cualquier otro tipo de dopaje, también conlleva la presencia de efectos secundarios diferidos en el tiempo. Cuando deja de suministrarse la dosis de incentivos a los agentes económicos su consumo se resiente. Y como la dosis no puede ser permanente en el tiempo, las matriculaciones sufrirán el efecto rebote del dopaje a partir de mayo de 2010, o antes en caso de que se agote el presupuesto del Plan 2000E, y no se active un nuevo paquete de ayudas directas al consumo. La valoración dependerá, por tanto, de la velocidad de recuperación de la economía española. Las ayudas juegan un papel fundamental en incentivar el gasto, precisamente cuando hace más falta dada la escasez de demanda. Y ello adquiere sentido en el marco de un análisis que asume que, a partir del 2010, la economía española volverá a la senda del crecimiento, se creará empleo, mejorará la renta disponible de los españoles y éstos ya no necesitarán estímulos tan directos para mantener sus niveles de consumo de vehículos. Ahora bien, si la recuperación de nuestra la economía se retrasa, todo el acierto en las ayudas implementadas por el gobierno ya no está tan claro, pues habría consistido, en ese caso, en posponer la caída de las ventas y la profunda reestructuración del sector, pero especialmente de la reparación y la venta de vehículos, del año 2009 al año 2010.



Media de edad de los vehículos

	ALEMANIA	%	ESPAÑA	%
2007	2.809.519	6,8	1.596.784	7,3
2006	3.127.830	7,6	1.576.277	7,2
2005	3.029.081	7,4	1.573.577	7,2
2004	2.778.666	6,7	1.525.653	7
2003	2.723.712	6,6	1.360.476	6,3
<= 5 AÑOS	14.468.808	35	7.632.767	35
2002	2.655.090	6,4	1.261.028	5,8
2001	2.623.134	6,4	1.354.759	6,2
2000	2.574.680	6,3	1.310.229	6
1999	2.850.842	6,9	1.333.535	6,1
1998	2.658.683	6,5	1.109.347	5,1
< 1998	n.d.	n.d.	7.758.509	36
<= 10 AÑOS	27.831.237	68	14.895.051	69
> 10 AÑOS	13.352.357	32	6.865.123	32
TOTAL	41.183.594	100	21.760.174	100

Fuente: Axesor según datos de Acea

Es, no obstante, sugerente, la respuesta del sector francés a los incentivos diseñados por el gobierno a mediados de los años noventa. Francia puso en marcha un programa de ayudas directas al consumo de vehículos. Se consiguió incentivar la compra durante el primer año, mejora que se vio compensada por la drástica caída (-20%) en las matriculaciones del año siguiente. La situación, en general, de la economía francesa no cambió sustancialmente y, sin embargo, el dopaje del consumo sí que tuvo efectos secunda-

rios al año siguiente. La clave está por tanto en la duración de la recesión en España y el momento y la velocidad con que se recupere, el PIB y el empleo. Los defensores del sistema de ayudas directas al consumo argumentan que, en el caso alemán, el 85% de los consumidores adquieren por vez primera un vehículo nuevo, por lo que no se debería esperar un efecto rebote en los meses venideros. Las ayudas, están, de este modo animando a la compra de vehículos nuevos frente a vehículos de segunda mano. No parece que dicho porcentaje pueda alcanzar una cifra tan elevada en el mercado nacional.

- **A largo plazo**, el análisis se vuelve más complejo pues es necesario valorar la situación de la economía a finales de 2010 y durante 2011. Aspectos tales como la dinámica de ajuste de la economía española que analizamos anteriormente, la llegada o no de una recuperación económica que permita crear empleo, el porcentaje de la recuperación que se apoye en la demanda interna, la evolución de los precios de la vivienda y su impacto en el consumo vía efecto riqueza, el nivel de endeudamiento y de ahorro de los hogares, la situación del sistema financiero y la accesibilidad al crédito, la evolución del atasco existente actualmente en el mercado de trabajo y del alquiler condicionarán la fuerza de la demanda interna y del consumo en España, y de este modo, condicionarán las ventas de automóviles a partir del 2010. No obstante, las previsiones hoy son que el desempleo en España alcanzará el 20% de la población activa a finales de 2010. Este dato, de cumplirse, no pronostica un buen año para las matriculaciones de vehículos ni para las empresas concesionarias que desarrollen su actividad en España en el 2011.

Es muy difícil que las ayudas implementadas en España logren recuperar las ventas un 40% como en Alemania. Existe un dato muy esclarecedor: mientras que las ventas caían en España en el tercer y cuarto trimestre del 2008 alrededor del 40% en España, la caída era sólo de un 7% en Alemania. Por tanto el empeoramiento del sector antes del diseño de programa alguno de ayudas es mucho más fuerte en el caso español. Se puede argumentar en este sentido, que si la caída de las ventas de un 7% en Alemania justificó un programa de ayudas directas al consumo, la justificación era aún mayor para España cuyo mercado del automóvil caía a un ritmo del 40%. Por tanto, las bonificaciones directas a la compra, si bien necesarias, llegan tarde con respecto al momento óptimo de su aprobación. Además, los mayors niveles de endeudamiento de los hogares, el colapso del Mercado inmobiliario y los menores niveles de ahorro en España, impedirán al mercado automovilístico nacional alcanzar el nivel de recuperación de las ventas registrado en Alemania.

Se da, en este sentido, una curiosa circunstancia. Los planes europeos de renovación del parque automovilístico, especialmente el alemán, estimularon las exportaciones españolas de automóviles que, tras el mínimo del mes de enero, crecieron en marzo un 1,4%, debido a la recuperación de las ventas de automóviles en Francia y, especialmente, en Alemania. Así, y teniendo en cuenta que las exportaciones de vehículos de motor españoles a Alemania han venido representando alrededor del 12% de la fabricación nacional de vehículos, es posible, y dado que sólo alrededor del 17% de la fabricación nacional de vehículos se vende en España y que las matriculaciones de turismos fabricados en España frente a fabricados fuera de nuestro país han evolucionado negativamente desde la proporción de 1 de cada 3 a 1 de cada 5, el paquete de ayudas puesto en marcha por el gobierno de Angela Merkel en Alemania podría contribuir más que el plan 2000E a sostener la producción y el empleo en la industria española de automoción en el 2009.. Mientras, las ayudas tendrán efectos más beneficiosos sobre la red de concesionarios españoles, empresas objetivo fundamental del Plan 2000E, consciente el gobierno de la debilidad de la demanda y del consumo interno de automóviles.

Las razones del buen momento que vive el mercado automovilístico alemán, que puede sorprender dada la severidad de la recesión (el Instituto Ifo alemán prevé una caída del PIB alemán del 6%), son numerosas y variadas. Y sorprenden, no sólo por el difícil momento económico actual sino también por su gran diferencia con respecto a la crisis estrepitosa e histórica que vive dicho mercado en España. Entre las razones existentes puede ser sugerente centrar el análisis en las siguientes:

- El parque automovilístico alemán es uno de los más viejos de Europa, con una media de un 32,4% de vehículos con más de 10 años de antigüedad. La media equivalente del parque español es del 31,5%.

- Mientras que en España se han matriculado un 26% más de turismos en la última década con respecto a la década precedente, en Alemania han disminuido las matriculaciones un 5%. Ello implica que el público objetivo al que se destinan las ayudas directas al consumo es un 18% mayor en Alemania que en España. En efecto, el porcentaje de turismos con más de 10 años en España es del 37%. En Alemania, dicho porcentaje se eleva al 49%, y aún aumenta más dado que el número de años necesarios para poder acceder a las ayudas en el mercado de primera mano alemán es de 9 años. lo que aumenta el número de turismos susceptibles de ser incentivados por las ayudas al 55% de los turismos que actualmente circulan por las carreteras alemanas.

- Estas diferencias son el resultado del diferente comportamiento y patrón de crecimiento de la economía alemana y española a lo largo de los tres últimos quinquenios. Como vimos al comparar las dos economías de la zona euro, la contribución de la demanda interna y del consumo al crecimiento del PIB han diferido notablemente en los últimos años en ambos países. Además, las tasas de crecimiento de la economía española han sido muy superiores a las alemanas, lo que permitió un aumento histórico del empleo. La demanda de automóviles vivió así años felices, ayudada por el mismo shock que disparó la demanda de vivienda en España: la entrada en la Unión Económica y Monetaria y el brutal impacto sobre el mercado de crédito de la caída de los tipos de interés, que en Alemania no fue tan extrema dado que contaban con tipos de interés tradicionalmente más bajos.

  Esos años felices parece que han vuelto a Alemania, cuyo mercado automovilístico no ha vuelto a registrar los 4 millones de automóviles vendidos en 1991. Las perspectivas de los concesionarios alemanes son

notablemente mejores que las de los concesionarios españoles, británicos o irlandeses. El crecimiento económico de Alemania dependerá en el futuro, no sólo de su potente sector exportador, sino también del consumo interno. La demanda potencial de automóviles es, en consecuencia, mayor que en la mayoría de países europeos.

- Otro factor diferenciador, resultado también de la evolución en la demanda en ambos países, es el precio. La accesibilidad a un nuevo vehículo en Alemania hoy es mayor que en España, tanto por el precio en relación a su poder adquisitivo como por el diferente grado de racionamiento en el crédito en ambos países.

- Por último, la tasa de desempleo y las expectativas sobre la situación personal de los trabajadores en base a la regulación y funcionamiento del mercado de trabajo en ambos países es radicalmente diferente. Asumiendo que la cifra de paro empeorará en Alemania dada la magnitud de la crisis y su impacto en el sector exportador alemán, mientras que el ambiente laboral en un país favorece la compra de un vehículo, en otro, la incertidumbre y la desconfianza sobre el futuro se manifiesta a través del bajo nivel de confianza de los consumidores españoles en términos comparativos respecto a los alemanes. La renta permanente es una variable clave en la adquisición de un automóvil, y ésta depende sobremanera de las perspectivas laborales.

Por otro lado, y teniendo en cuenta que el futuro de la industria española depende más de la situación económica fuera de nuestras fronteras y de las decisiones de las multinacionales extranjeras, el subsector de venta y reparación es el gran beneficiado de las ayudas directas al consumo aprobado por el gobierno. Su absoluta dependencia de la demanda nacional le hace más vulnerable que a los fabricantes, pues la caída prevista del consumo de los hogares en España es del -3,6% para 2009 y de -0,6% para 2010. La demanda de un vehículo se ha convertido, dado el elevado endeudamiento de las familias españolas, en un bien escaso. Y la escasez de demanda es sinónimo en este ámbito de posibles cierres de concesionarios y de pérdida de empleos. Si bien las ayudas van a incentivar la demanda a corto plazo, la viabilidad futura de estas empresas y de muchos trabajadores depende fundamentalmente de la pronta recuperación de la economía. Por ello, a medio plazo, la exposición al riesgo de insolvencia y al aumento del número de parados es mayor en la distribución y los servicios que en la industria.

Tras la recesión de comienzos de la década de los 90, el sector de automoción ha experimentado un periodo de expansión, en el que el crecimiento tendencial de las variables que caracterizan la actividad se ha ido ralentizando de forma moderada hasta la segunda mitad de 2007. Este periodo de expansión fue, en gran medida, el resultado de la convergencia del parque español de vehículos con el de los países del resto de Europa cuya renta per cápita era semejante a la española. Así, el número de vehículos por cada mil habitantes alcanzó en España los 601, cifra tan sólo superada en Europa por Italia (675), país cuya densidad del parque ha sido tradicionalmente elevada. Es difícil prever tasas de crecimiento de las ventas de vehículos parecidas a las de los últimos años en España. Aunque la economía se recupere pronto, la reestructuración del subsector de venta y reparación, con o sin ayudas, parece ineludible a medio plazo.

Por último, es necesario tener presente que las ayudas y sus efectos van más allá del propio sector de automoción. El efecto arrastre de éste sector es muy fuerte en la economía española. Así, la capacidad de arrastre de la distribución es algo mayor que la de la rama de producción; mientras que una disminución de un millón de euros en la demanda final de la rama de venta y reparación de vehículos de motor produciría una caída en la producción final del conjunto de la economía de 1,9 millones de euros, la misma reducción de la demanda de la rama de fabricación provocaría que la producción de la economía disminuyese en 1,8 millones de euros. Por lo que se refiere al grado de respuesta a cambios de la demanda a cambios en la demanda final de la economía, de nuevo la distribución supera a la producción en cuanto a su grado de respuesta. Así, una disminución de un millón de euros en la demanda final de las restantes actividades económicas provocaría una caída de la producción de la rama de venta y reparación de vehículos de 2 millones de euros, mientras que produce una reducción de 1,7 millones en la rama de fabricación. Cuando se mezclan ambos efectos, se observa que la rama de venta y reparación de vehículos se configura como un sector clave para la economía española, más por su capacidad para impulsar la producción del resto de sectores que por el aumento que registra ante incrementos en la demanda final de la economía.

AYUDAS Y SUBVENCIONES PÚBLICAS A SOCIEDADES

Además de las ayudas al consumidor, la intervención pública en el panorama empresarial tiene uno de sus pilares en la ayuda a las sociedades mediante la convocatoria de distintas subvenciones, ya sean directamente relacionadas con alguna de las actividades o proyectos realizados por las sociedades, como programas de fomento del empleo o de la adopción de nuevas tecnologías, por citar algunos ejemplos. Igualmente, también aparecen ayudas indirectas para incentivar la compra, orientadas al consumidor final del producto, y concretadas en mejora de las condiciones de financiación.

En épocas de crisis o menor bonanza en la economía suele aflorar la aparición de la ayuda pública para apoyar la recuperación de la misma. En el caso de la automoción, las distintas causas que están sumergiendo al sector en la crisis han propiciado la reacción del estamento público a la hora de conceder más subvenciones a las sociedades.

Así, en los últimos años, los importes acumulados de subvenciones concedidas a sociedades de automoción han ido creciendo de forma paralela a la recesión que ha sufrido el sector. A finales de 2008, los importes satisfechos ascendían a un total de 139,1 millones de euros, muy por encima de los 43,6 millones que se concedieron en 2006.

El comienzo del 2009 se ha presentado como una continuación magnificada de esta tendencia, ya que en el primer trimestre se ha concedido a las sociedades casi

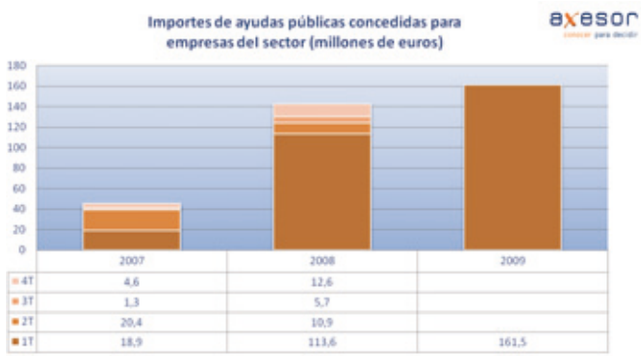
axesor
conocer para decidir

160 millones de euros en subvenciones, lo que implica que en estos primeros tres meses se ha inyectado una cantidad superior al montante total de ayudas concedidas a lo largo de 2008. En adelante, habrá que ver qué tendencia siguen las ayudas durante el 2009, ya que el primer trimestre del 2008 también concentró una cifra muy alta en comparación con las que se otorgarían el resto del año.

Estas ayudas se han percibido especialmente en la industria del automóvil: desde 2007, los fabricantes de vehículos han recibido 154,5 millones de Euros, lo que supone un 43,5% de los importes destinados al sector, seguido a cierta distancia por la industria de componentes, que han percibido 105,6 millones de euros desde la citada fecha.

En total, la inyección económica desde 2007 a la industria ha supuesto un 75,4% del total, incrementándose de forma notable la inversión pública en este sector a partir de 2008. Los servicios, en cambio, apenas han visto incrementados los importes subvencionados en este periodo.

A nivel geográfico, las ayudas gubernamentales se han destinado, principalmente, a las sociedades ubicadas en Cataluña y la Comunidad de Madrid. Comparadas con la demografía de sociedades actual, es reseñable que Andalucía, segunda comunidad por número de sociedades, sea la quinta en importes recibidos, mientras que Galicia, quinta en número de sociedades, sea



Importes de ayudas concedidas a empresas del sector por CC.AA. (en Euros)

	2007	2008	2009	Total
Andalucia	6.559.648	10.913.988	13.139.878	30.613.514
Aragon	568.184	13.154.665	17.017.885	30.740.734
Asturias	164.862	1.325.566	276.134	1.766.562
Baleares	64.760	11.281	11.313	87.353
Canarias	785.322	473.780	230.015	1.489.117
Cantabria	94.908	240.526	347.752	683.186
Castilla la Mancha	6.323.551	5.749.748	4.559.717	16.633.016
Castilla Leon	489.353	8.440.342	14.681.768	23.611.463
Cataluña	4.154.267	28.320.254	38.481.794	70.956.315
Extremadura	76.531	919.660	72.590	1.068.781
Galicia	10.609.427	27.769.212	11.752.236	50.130.874
La Rioja	74.706	4.178.251	1.525.986	5.778.942
Madrid	7.001.407	21.003.814	30.850.971	58.856.191
Murcia	211.662	225.103	14.240	451.005
Navarra	322.021	5.154.334	10.479.657	15.956.011
Ceuta y Melilla	30.010	76.750	207.770	314.530
Pais Vasco	3.201.517	8.426.993	5.693.187	17.321.697
Valencia	4.602.419	6.408.736	17.389.799	28.400.954
Total	45.334.553	142.793.001	166.732.691	354.860.246

Importes de ayudas concedidas a empresas del sector por subsectores (en Euros)

		2007	2008	2009	Total
Industria	Carrocerías, Remolques y Semirremolques	1.496.276	2.195.352	2.697.989	6.389.617
	Componentes	13.634.074	39.319.695	52.656.149	105.609.918
	Motocicletas y Bicicletas	142.218	1.021.082	41.516	1.204.815
	Vehículos de Motor	5.977.389	69.866.746	78.645.458	154.489.592
	Total Industria	21.251.964	112.404.881	134.043.121	267.695.942
Servicios	Mantenimiento y Reparación de Vehículos de Motor	7.838.380	12.854.677	4.676.096	25.369.153
	Venta de Vehículos de Motor	14.355.818	8.717.140	7.113.686	30.186.644
	Venta de Repuestos de Vehículos de Motor	1.791.913	8.111.401	19.878.832	29.782.146
	Venta y Mantenimiento de Motocicletas y Bicicletas y sus Repuestos	98.408	706.910	1.022.998	1.828.361
	Total Servicios	24.084.589	30.390.128	32.691.580	87.166.304
	Total	45.334.553	142.793.001	166.732.691	354.860.246

la tercera comunidad en cuanto a la cuantía de importes satisfechos. Todo ello indica que las ayudas se concentran en aquellas Comunidades Autónomas donde se localiza la industria, esto es, en Cataluña, Comunidad de Madrid, Galicia y Aragón fundamentalmente.

A lo largo de 2009 se espera que estas ayudas continúen y se magnifiquen. Por ejemplo, en el mes de Abril, el Ministerio de Industria aprobó una partida de 200 millones de euros a repartir entro los grandes fabricantes de componentes para automóviles, dentro de los 800 millones que invertirá en el *Plan de Competitividad de Automoción.*

2009-2010: UN NUEVO ESCENARIO PARA EL SECTOR DE AUTOMOCIÓN. LA AMENAZA PROTECCIONISTA.

La mayoría de expertos estarían de acuerdo en que existe un problema de sobrecapacidad en la industria de la automoción estadounidense. Pero también estarían de acuerdo en que existen en Europa demasiadas fábricas para demasiados pocos consumidores. Si admitimos que existe un exceso de capacidad instalada en Europa puede que el coste del rescate de fábricas y de empleos sea una menor productividad futura de nuestra industria frente a americanos, japoneses y coreanos. Un número excesivo de jugadores y un exceso de capacidad instalada son la mejor receta para que se destruya valor. Parece evidente que la crisis sirva para que la necesaria reducción de la capacidad instalada excedente gravite sobre los fabricantes menos eficientes. Sin embargo, los gobiernos europeos no parecen, de momento, dispuestos a dejar morir a sus fábricas nacionales. Esta filosofía ha propiciado también situaciones anómalas como el anuncio de la italiana Fiat de hacerse con el control de la americana Chrysler, acudiendo la italiana al rescate de la estadounidense a pesar de que atraviesa una grave crisis financiera.

En los últimos cinco años, el número de trabajadores de la industria europea se ha mantenido estable, en torno a 2,3 millones, mientras que en Estados Unidos la industria ha pasado de 1,1 millones en 2003 a 781.000 a final del 2008. Pero las ventas de vehículos de motor se han desplomado a ambos lados del Atlántico, y muchos expertos opinan que la industria europea tiene un exceso de capacidad de alrededor del 25%. En los últimos años se han creado numerosas plantas nuevas de producción en los países del centro y del este de Europa y casi ninguna planta ha sido cerrada en los antiguos países miembros de la Unión, con, recordemos, costes bastante más elevados. Podría suceder que se esté retrasando una reconversión en la industria europea de la automoción necesaria hoy. Los 27 países miembros de la Unión Europea repre-

sentan el 30% de la fabricación mundial de automóviles con una población que no llega al 10% de la población mundial.

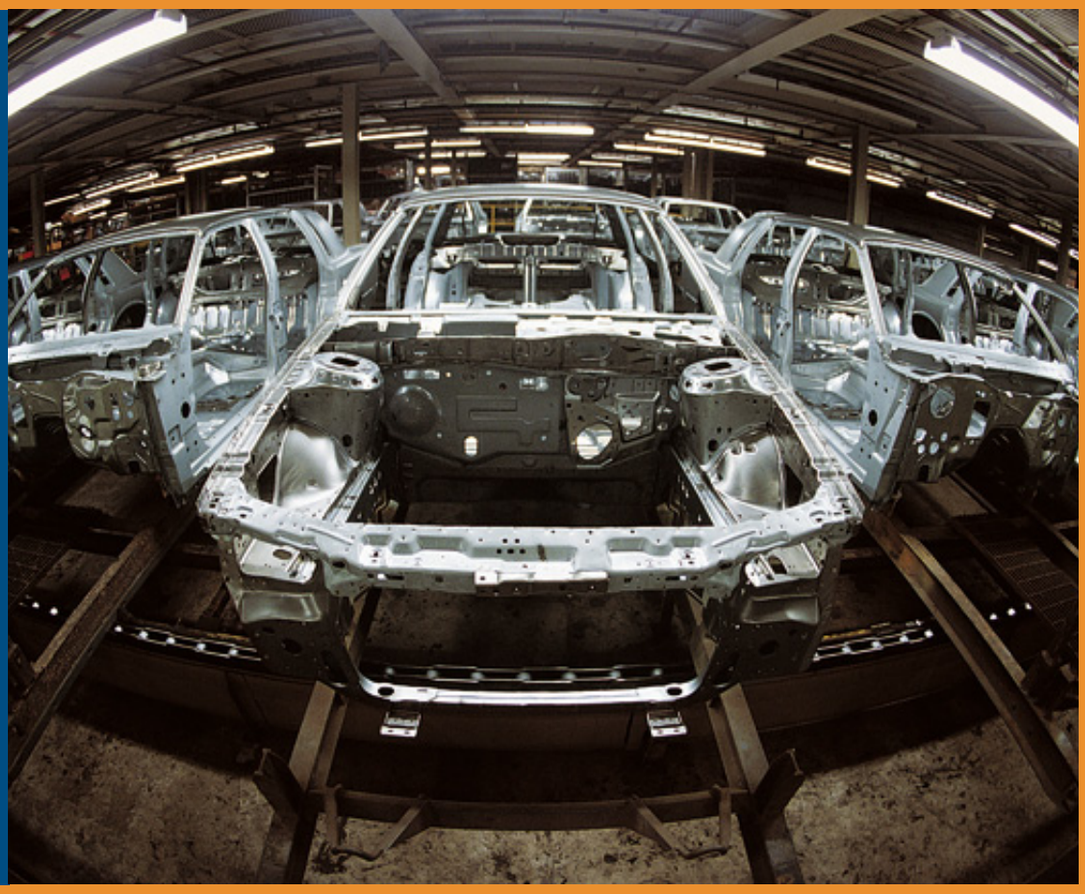
Un ejemplo de la dinámica en que se encuentra inmerso el sector en Europa es la compleja negociación que se ha estado llevando a cabo sobre la filial de General Motors en Europa, Opel. Optaban a su adquisición Fiat, Magna International (un fabricante de componentes canadiense con fuerte asentamiento en Europa) y RHJ International (una empresa de capital privado con sede en Bruselas). La decisión última depende del gobierno alemán, país en el que están en juego los empleos de la mitad de los 50.000 trabajadores que tiene Opel en Europa, país que da prioridad al mantenimiento del empleo frente a la maximización del beneficio. Se decidió finalmente que fuese Magna International, la que se hiciese con el 20% de Opel, estando el resto del accionariado repartido entre un 35% del banco ruso Sberbank, otro 35% General Motors y un 10% los trabajadores de la compañía. El fabricante de componentes canadiense fue el único capaz de otorgar la liquidez inmediata necesaria para la adquisición. Pero también ha sido necesario que se comprometa con Alemania a mantener los empleos en tierras germanas. De nuevo prima el empleo sobre la eficiencia, lo que será difícilmente sostenible a medio plazo.

Cuando las ayudas directas al consumo hayan terminado en Europa y en España, el sector tendrá que afrontar su exceso de capacidad instalada. La necesaria reestructuración afectará tanto a la industria como a los servicios. Antes del estallido de la crisis financiera internacional nadie podría prever una vuelta al proteccionismo económico. La mayor incertidumbre para la industria nacional de fabricantes de vehículos de motor y de componentes era el riesgo de deslocalización de alguna fábrica o empresa hacia los países del este de Europa o hacia China, ambos más competitivos en costes. La magnitud de la crisis y la importancia de esta industria podrían introducir elementos proteccionistas por parte de los países sede de las principales multinacionales, dando prioridad al mantenimiento de empleos nacionales sobre la eficiencia y productividad de las plantas de fabricación. El "efecto sede" no había alcanzado en la industria de la automoción tanta relevancia como actualmente. Y ahí, España, sale perdiendo. Las ayudas directas al consumo serán beneficiosas a corto plazo pues introducen liquidez en el sistema y minimizan la pérdida de empresas y empleos. Pero el riesgo de deslocalización por razones de

Desde 2007, los fabricantes de vehículos han recibido 154,5 millones de euros, lo que supone un 43,5% de los importes destinados al sector.

axesor
conocer para decidir

AUTOMOCIÓN



Más del 20% de las sociedades dedicadas a la automoción aparece como parte demandada en algún tipo de procedimiento indicativo de morosidad.

Conclusiones

- La industria de la automoción es la piedra angular de la industria española y europea por su capacidad de arrastre de otros sectores, su volumen de exportaciones y de empleo así como por su carácter innovador.

- La industria de la automoción es el segundo sector manufacturero más importante y representa en torno al 10% de la cifra total de negocios de la industria manufacturera española.

- España es el tercer mayor productor de vehículos en Europa y octavo en el mundo, liderando la fabricación de vehículos industriales dentro de la Unión Europea.

- La industria española del motor ha experimentado un crecimiento ininterrumpido en la fabricación de vehículos desde la recesión del año 1993, al compás de un mercado nacional de matriculaciones que vivió años felices. Las únicas desaceleraciones en las ventas, los años 2001, 2002 y 2005 fueron ligeras y más bien debidas a las mayores dificultades económicas de nuestros principales socios comerciales. Por ello, 2008, con unas caídas de las ventas de turismos de un 28% marca un punto de inflexión en la historia española reciente del sector de automoción.

- Cataluña emerge como la comunidad autónoma donde la industria de automoción juega un papel preponderante, tanto por número de empresas como por volumen de empleo y de facturación.

- Más del 20% de las sociedades dedicadas a la automoción aparece como parte demandada en algún tipo de procedimiento indicativo de morosidad. Andalucía es la comunidad autónoma donde la tasa de morosidad de las sociedades del sector ha experimentado un mayor incremento a lo largo del último año.
- Se observa cierto agotamiento en el dinamismo empresarial del sector. La tasa de entrada neta de sociedades, tanto de las fabricantes como de las distribuidoras, está por debajo de la nacional en los últimos años y la ralentización en la tasa de rotación de sociedades se agudiza frente al conjunto de sociedades del país en el año 2008. A ello se une las dificultades financieras de fabricantes y concesio-

narios que han disparado el número de concursos de acreedores durante el año 2008 y en el primer trimestre del 2009.

- Uno de los factores desencadenantes de las menores ventas del sector es la crisis financiera internacional y su efecto perverso sobre la economía real: la escasez de financiación. Las imperfecciones existentes en los mercados financieros en forma de problemas de información asimétrica entre bancos y empresas refuerzan la dimensión de la restricción crediticia y aumentan el riesgo de que los problemas liquidez del sector se transformen en una crisis generalizada de insolvencias.

- La duración de la crisis económica en España y el comportamiento de las exportaciones junto con el comportamiento de la Administración creando los incentivos óptimos (tanto a particulares para que consuman como a multinacionales para que permanezcan e inviertan en sus plantas en territorio nacional), serán aspectos determinantes en la velocidad de recuperación del sector.

- Al mismo tiempo que la crisis financiera (racionamiento del crédito y escasez de financiación) y la crisis económica (caída de las ventas) se dan la mano, en el sector subyace una crisis estructural, que con sus componentes específicos y nacionales, es generalizada a los principales países productores.

- Respecto a la crisis de índole estructural, la industria deberá hacer frente a márgenes bajos debido a una cartera de productos crecientemente compleja y diversa así como a la cada vez más fuerte presión para adaptar la producción, la logística, los vehículos y la I+D a las exigencias medioambientales establecidas por Bruselas.

- La confluencia de la crisis financiera, económica y estructural está elevando la tasa de morosidad y el riesgo de insolvencia de las sociedades del sector, siendo los subsectores de fabricación de motocicletas y bicicletas, venta de vehículos de motor, venta de repuestos de vehículos de motor y fabricación de vehículos los que presentan un mayor porcentaje de sociedades con riesgo alto o medio de insolvencia. Las sociedades dedicadas a la fabricación de carrocerías, remolques y semirremolques y al mantenimiento y reparación de vehículos de motor aparecen como las de menor riesgo.

- Conscientes de la importancia del sector, las autoridades económicas han aumentado los fondos destinados al sector de automoción. Se ha dado prioridad a ayudar a la producción frente al consumo. La recuperación de las ventas en el mercado alemán, bajo el influjo de las ayudas directas al consumo, sugiere la existencia de efectos muy positivos que podrían ayudar de manera considerable a la recuperación de las ventas de vehículos en nuestro país, así como a reducir la edad media y aumentar la calidad técnica y medioambiental de nuestro parque automovilístico. El Plan 2000E aprobado por el ejecutivo español incluye ayudas directas a la compra de automóviles, lo que permitirá mejorar las ventas a lo largo del 2009, aunque sin alcanzar el ritmo de mejora del mercado alemán, dadas las notables diferencias actuales de ambas economías así como dada la diferente evolución de las matriculaciones en los últimos quince años.

La industria deberá hacer frente a márgenes bajos debido a una cartera de productos crecientemente compleja y diversa.

axesor
conocer para decidir

Si una sociedad no publica en un plazo de 36 meses cualquier acto representativo de actividad en el Registro, esta es considerada en la demografía como una baja por inactividad.

Metodología

Para todas las gráficas y tablas de elaboración propia de este estudio, se han utilizado las distintas fuentes que Axesor procesa y conforman el núcleo de sus productos. Estas fuentes son oficiales y de acceso público.

El estudio está centrado en las **sociedades mercantiles,** que son todas aquellas constituidas con una personalidad jurídica propia, con ánimos de lucro, y con su domicilio fiscal en nuestro país. Estas sociedades mercantiles tienen obligación de cumplir con la legislación a la hora de realizar una serie de inscripciones de actos en el Registro Mercantil, que posteriormente aparecen publicadas en el Boletín Oficial del Registro Mercantil.

La **demografía de sociedades** utiliza estos actos para determinar el estado de una sociedad. Así se interpretará como **alta** de toda aquella publicación de un acto relacionado con la constitución de la misma, y como **baja oficial** toda aquella publicación de algún acto relacionado con la disolución, extinción u otra figura que implique el fin de actividad de la misma. Igualmente, si una sociedad no publica en un plazo de 36 meses cualquier acto representativo de actividad en el Registro, esta es considerada en la demografía como una **baja por inactividad.** Las sociedades que sí publiquen actos de actividad dentro de ese intervalo de tiempo entre acto y acto forman parte del grupo llamado **permanencias.**

En la demografía, las sociedades activas serán la suma de las altas más las permanencias para el periodo consultado. Por otro lado, el cálculo del resto de tasas es el siguiente:

- **Tasa de Entrada:** Altas / Permanencias
- **Tasa de Salida:** (Bajas Oficiales + Bajas por Inactividad) / Permanencias
- **Tasa de Creación Neta de Sociedades:** (Altas - (Bajas Oficiales + Bajas por Inactividad)) / Permanencias

Los indicadores de morosidad, como concursos de acreedores y procedimientos de ejecución se obtienen de varias fuentes: BORME, Boletín Oficial del Estado (BOE) y los Boletines Oficiales autonómicos y provinciales. Esta información aplica exclusivamente al universo de sociedades mercantiles indicados anteriormente.

Los **indicadores de ayudas y subvenciones** se obtienen del Boletín Oficial del Estado (BOE) y los Boletines Oficiales autonómicos y provinciales. Esta información aplica exclusivamente al universo de sociedades mercantiles indicados anteriormente.

En cuanto a la **información financiera**, los datos se obtienen de los depósitos de cuentas de 2007 y anteriores de las sociedades mercantiles utilizadas, para balances normales (no consolidados).

Respecto al **riesgo de insolvencia** y las **predicciones,** los datos están basados en modelos econométricos desarrollados bajo diferentes metodologías estadísticas (Regresión Logística, Redes Neuronales, Árboles de Decisión, Sistemas Híbridos, etc.), teniendo en cuenta tanto la información financiera y mercantil de la sociedad, proporcionando una información valiosa sobre la oportunidad de aceptar o rechazar operaciones comerciales o hacer frente a compromisos de pago.

Finalmente, las distintas variables comunes utilizadas en tablas y gráficas se obtienen a través de los siguientes métodos o fuentes:

- *Variables geográficas:* Se utiliza la Comunidad Autónoma en la que la sociedad tiene su domicilio fiscal en el ámbito temporal consultado. Dicha información de localización se obtiene del domicilio de la sociedad que se publica en el Boletín Oficial del Registro Mercantil.

- *Variables temporales:* Se utilizan dos variables temporales: mes y año. Las fechas utilizadas para determinar el universo temporal de las estadísticas se obtienen de la fecha de publicación del concepto analizado en el boletín correspondiente, o del ejercicio correspondiente a los depósitos de cuentas utilizados.

- *Variables de tamaño:* El tamaño de las sociedades se determina según cumplan o no una serie de reglas en su depósito de cuentas. Estas reglas son las siguientes:

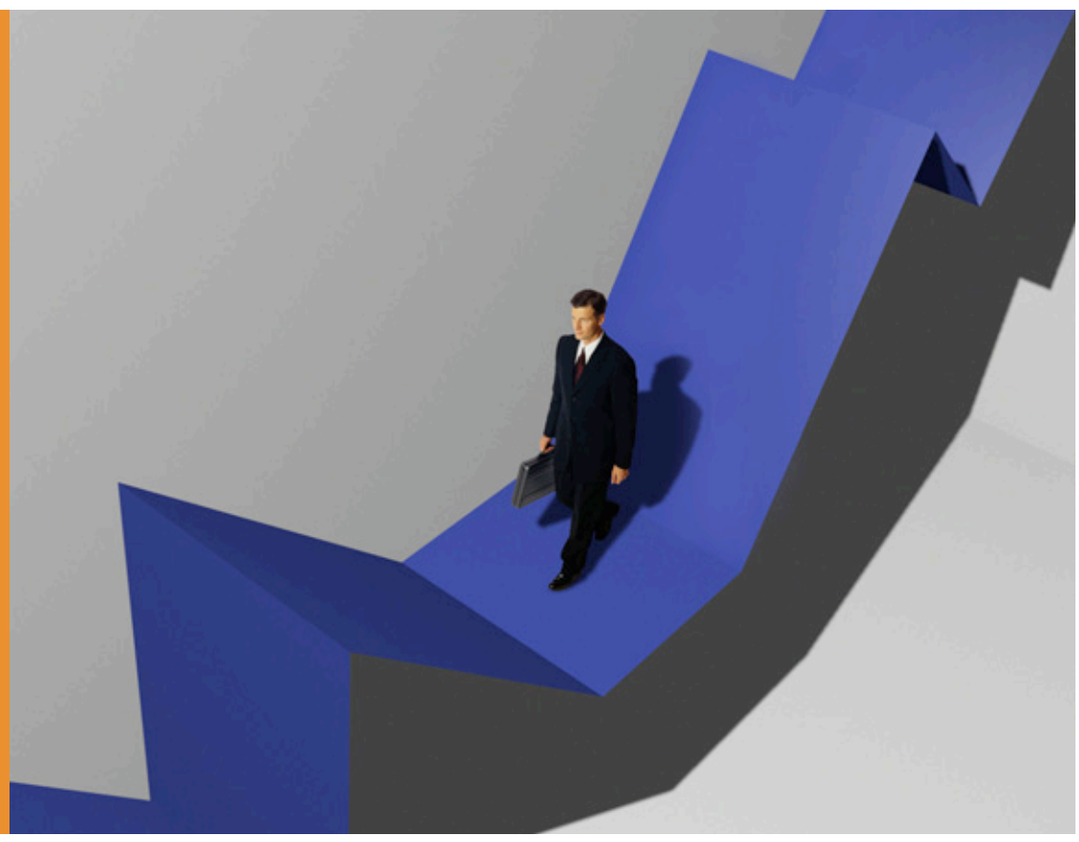
- *Variables sectoriales*: Se utilizan agrupaciones del CNAE-2009 a nivel de dos dígitos. El CNAE se asigna a una sociedad por alguno de los siguientes métodos, de acuerdo a la siguiente jerarquía:

1. La codificación automática del CNAE de la sociedad de acuerdo al CNAE que la misma publica en su Balance de Cuentas para el ejercicio más reciente disponible.

2. La codificación manual del CNAE de la sociedad de acuerdo al objeto social que ésta declara en el Boletín Oficial del Registro Mercantil.

TAMAÑO	Nº empleados	Total activo (Miles de euros)	Total gastos (Miles de euros)
PEQUEÑA			
Ejercicio n-1	< 50 y	< 12,44 y	< 17,67
Ejercicio n	< 50 y	< 12,63 y	< 18,09
MEDIANA			
Ejercicio n-1	>= 50 y < 250 y	>= 12,44 y < 124,11 y	>= 17,67 < 174,70
Ejercicio n	>= 50 y < 250 y	>= 12,63 y < 126,01 y	>= 18,09 < 180,60
GRANDE			
Ejercicio n-1	>= 250 y	>= 124,11 y	>= 174,70
Ejercicio n	>= 250 y	>= 126,01 y	>= 180,60

Respecto al riesgo de insolvencia y las predicciones, los datos están basados en modelos econométricos desarrollados bajo diferentes metodologías estadísticas.



axesor
conocer para decidir

Cuente con toda la información,
y **decida sin riesgos.**

axesor
conocer para decidir

Gabinete
de estudios
económicos

Gabinete
de estudios
económicos

Delegación Madrid
C/ Alcalá nº 52 - 2ª Planta
28014 Madrid
Tel: 902 10 10 33

Delegación Barcelona
C/Valencia, 231 3º 2ª
08007 Barcelona
Tel: 902 10 10 33

Delegación Granada
Parque Empresarial San Isidro,
Ctra. Granada-Armilla s/n,
Edificio axesor
18006 Granada
Tel: 902 10 10 33