

«*El desarrollo de la industria auxiliar de automoción en la economía vasca*»*

El artículo analiza el desarrollo del importante tejido productivo configurado en la Comunidad Autónoma del País Vasco por la industria auxiliar de automoción. Esta industria surge a partir de una importante base industrial en el campo de los transformados metálicos, aprovechando la proximidad tecnológica existente con algunas actividades que irán demandando los fabricantes de automóviles. La evolución histórica de la industria auxiliar ha estado directamente condicionada por dos circunstancias: los cambios progresivos en los modelos de organización productiva del sector de automoción (que determinan las relaciones proveedor-fabricante) y la evolución del marco normativo que regula los mercados del sector. Este contexto cambiante nos permitirá diferenciar tres etapas en la evolución, hasta llegar al actual proceso de internacionalización y concentración que vive esta industria.

Automobilgintza industria laguntzaileak EAEn eratu duen sare ekoizle garrantzitsuen garapena aztertzen da artikulu honetan. Industria hau sortu da metalezko transformatuen alorreko industri oinarri handiari esker, automobilgintzako fabrikatzaileek eskatuko dituzten jarduerekin dagoen hurbiltasun teknologiaz baliaturik. Industria laguntzailearen eboluzioa historikoki bi gertakarik zuzen baldintzatu dute. Gertakariak honako hauek dira: Automobilgintza alorreko ekoizpen antolaketako ereduetan pixkanaka gertatu diren aldaketak (hornitzaile-fabrikatzaile harremanak baldintzatzen dutenak) eta sektoreko merkatuak arautzen duen araudi multzoaren eboluzioa. Testuinguru aldakor honek aukera ematen digu eboluzioan hiru aldi bereizteko, gaur egun industria hau jasaten ari den internalizazio eta bateraketako prozesura iritsi arte.

The article analyses the development of the important productive network configured in the Autonomous Community of the Basque Country by the automotive auxiliary industry. This industry emerges from an important industrial base in the field of transformed metals, taking advantage of the existing technological proximity with certain activities that the car manufacturers demand. The historical evolution of this auxiliary industry has been directly conditioned by two circumstances: progressive changes in the models of productive organisation in the automotive sector (that determine the relationships between suppliers and manufacturers) and the evolution of the normative framework that regulates the markets of that sector. This changing context will allow us to differentiate three stages in its evolution, up to when arriving to the current process of internationalisation and concentration that is experienced by this industry.

* Los autores agradecen la financiación recibida de la UPV/EHU para llevar a cabo *Estudios de automoción* (Proyecto UPV-2001. Código: 9/UPV 00036.321-13654/2001), y asimismo del SEC 2001-2148.

Ricardo Aláez Aller
Universidad Pública de Navarra

Javier Bilbao Ubillos
Vicente Camino Beldarrain
Universidad del País Vasco. UPV-EHU

ÍNDICE

1. Introducción: objetivos y presentación de la industria
 2. Los condicionantes productivos y normativos del desarrollo de la industria auxiliar vasca: el marco teórico de referencia
 3. Las fases históricas en el desarrollo de la industria auxiliar del automóvil en la Comunidad Autónoma del País Vasco
 4. Conclusiones
- Referencias bibliográficas

N.º de clasificación JEL: L62

1. INTRODUCCIÓN: OBJETIVOS Y PRESENTACIÓN DE LA INDUSTRIA

El estudio de la historia de la industria auxiliar del automóvil en la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV) no requiere, en principio, mayor justificación que los datos sobre su importancia cuantitativa en el empleo y en la producción industrial vasca. Sin embargo, el desarrollo de esta actividad presenta unas características claramente específicas cuando se la compara con el de otras regiones españolas y, lo que justifica en última instancia el análisis aquí propuesto, esos rasgos diferenciales de la industria auxiliar del automóvil en la CAPV sólo pueden entenderse razonablemente analizando su evolución histórica desde finales de los años cincuenta del siglo pasado.

De acuerdo con los datos de SERNAUTO (Asociación Española de Fabricantes de

Equipos y Componentes para Automoción) sobre la localización geográfica de la industria española de componentes de automoción, la CAPV suponía en 1997 un 19% del sector en España (Escudero, 1997), sólo superado por Cataluña con un 37%. Además, se trataba de la única región, entre las seis primeras de esta clasificación (a la CAPV le seguían por este orden, Madrid, Navarra, Aragón y Valencia), que no disponía de una planta de ensamblaje de turismos propiamente dicha (no olvidamos la planta de *Mercedes-Benz* en Vitoria-Gasteiz, pero cabe señalar que dado el tipo de producto y la escala, la externalización productiva en esta planta y su capacidad para atraer proveedores en entregas secuenciadas no se ha materializado hasta la implantación del nuevo modelo en la primavera de 2003).

Cierto es que la CAPV se encuentra bien conectada con las principales plantas de

ensamblaje españolas (*Opel, VW Navarra y Renault*, especialmente) pero, en cualquier caso, la presencia de un sector tan desarrollado de empresas suministradoras de automoción, al margen de una planta de ensamblaje regional, reclama una explicación que sólo tiene sentido si se rastrea en el origen histórico de estos proveedores.

Según la Asociación del Cluster de automoción de Euskadi (ACICAE), son cerca de 270 empresas de la Comunidad Autónoma las que suministran conjuntos o piezas destinadas al mercado de automoción. La mitad de la facturación de estas empresas se dirige directamente a los fabricantes de automóviles, y el resto se distribuye entre otros proveedores y el mercado de recambio.

El cuadro n.º 1 nos muestra la distribución de estas empresas según los procesos principales a los que se dedican. Destaca la importancia relativa que tienen los procesos de mecanizado (incluyendo el decoletaje de piezas) y estampación en el conjunto de las empresas proveedoras. Obsérvese que la suma excede del 100% porque muchas de las empresas llevan a cabo internamente varios procesos conexos.

El cuadro n.º 2 agrupa a las empresas en función de los conjuntos funcionales o sistemas en los que se integra la producción propia de cada una de ellas. También en este caso la suma excede de 100% porque es frecuente que los com-

Cuadro n.º 1

Distribución de las empresas proveedoras de automoción vascas por procesos principales, 2002 (en %)

Mecanizado	Estampación	Ensamblaje	Soldadura	Caucho	Fundición	Forja	Plásticos
36	33,5	17,5	15	11	10	9,5	9

Fuente: ACICAE.

Cuadro n.º 2

Distribución de las empresas proveedoras de automoción vascas por conjuntos en los que se integra la producción, 2002 (en %)

Dirección-Transmisión	Suspensión	Motor	Carrocería	Caja cambios	Freno	Troqueles y moldes
36	35	33	24,5	23,6	23	16

Fuente: ACICAE.

ponentes de las empresas se incorporen a varios sistemas diferentes, sobre todo en el caso de piecerío menudo o de elementos de fijación, y en general en muchos de los casos en los que la empresa no suministra un conjunto completo en el que está absolutamente especializada.

Del total de empresas que venden al menos una parte de su producción al mercado de automoción, sólo un 37% de dichas empresas tienen más de 100 trabajadores (cerca del centenar). De entre estas empresas dotadas de cierta dimensión, aquellas que venden una porción significativa (al menos 20%) al sector de automoción van a constituir nuestro colectivo de referencia a la hora de contrastar las hipótesis formuladas sobre la evolución de la industria auxiliar vasca. En total serán aproximadamente 90 empresas.

El presente artículo pretende, por tanto, ofrecer una interpretación de la evolución histórica de la industria auxiliar de automoción en la CAPV. La intención básica es que el lector termine observando los cambios tanto cuantitativos como cualitativos en la producción vasca de equipos y componentes como resultado de las tendencias en la organización productiva del sector. La aparición de esta actividad, su desarrollo, su internacionalización, la tendencia más reciente a la concentración empresarial pueden entenderse, en primera instancia, como el resultado de los requerimientos productivos de un sector muy exigente. En este sentido, la industria del automóvil presenta un interés particular, puesto que desde sus mismos inicios ha actuado como laboratorio de pruebas de los distintos modelos organizativos que se han sucedido desde que Ford abriera a comienzos del siglo xx su primera cadena de ensamblaje del ya legendario modelo T.

Como podría esperarse, los diferentes modelos organizativos afectan no sólo al ensamblador, sino al conjunto de empresas que participan en la cadena de valor. Es más, el interés por analizar las relaciones interempresariales ha ido en aumento en los últimos años, puesto que el fenómeno de desverticalización productiva de los grandes ensambladores ha permitido generar ventajas competitivas a partir del rediseño de estas relaciones. En consecuencia, la hipótesis de partida del presente análisis es que la evolución de la industria auxiliar de automoción se explica principalmente por los cambios registrados en los modelos de organización productiva, que han requerido nuevas formas de relación entre ensambladores y proveedores.

Aunque existe una literatura abundante dedicada a establecer categorías analíticas generales y a la definición de modelos organizativos y relacionales, en la realidad tales modelos rara vez aparecen en estado puro. Así, para los casos español y vasco, sobre todo en la primera etapa, hay que considerar en todo momento el marco establecido por la reglamentación estatal de la industria, muy rígida en el periodo franquista que funcionó a modo de condicionante permanente de la actividad del sector. La regulación estatal de esta industria obedecía, precisamente, al objetivo de fomentar el desarrollo de una industria auxiliar española, a la que se reservaba una cuota importante del mercado de componentes. Dada la notable capacidad de arrastre de la industria de automoción¹,

¹ *Backward linkage effects*, medidos mediante el coeficiente μ de Chenery y Watanabe, cuyo valor para la industria del automóvil española prácticamente duplica el dato promedio del total de la economía.

se pretendía que la implantación en España de grupos multinacionales —atraídos bien por el potencial de desarrollo del mercado español, bien por la accesibilidad al mercado europeo para fabricantes americanos o japoneses— afectase positivamente a los objetivos macroeconómicos de crecimiento, empleo y equilibrio exterior. Otro asunto es la plasmaación concreta de tales objetivos en regulaciones más o menos aptas para propiciarlos e, incluso, la actitud institucional, que llega a ser «permanentemente hostil hacia la iniciativa privada» en el primer franquismo (García Ruiz y Santos Redondo, 2001, p. 25).

De acuerdo con este planteamiento, el trabajo reclamaba dos exigencias mínimas. En primer lugar, una caracterización de los modelos dominantes en la organización productiva del sector y sus efectos sobre los proveedores y, en segundo lugar, una fuente de información que suministrara no sólo datos cuantitativos sino referencias cualitativas sobre las empresas vascas para contrastar el grado de implantación y los efectos de los cambios en el modelo dominante de organización productiva. De ahí que el segundo epígrafe de este trabajo se centre en la elaboración de un marco analítico que permita determinar el significado y alcance de las relaciones en el sector. Este segundo apartado incluye someramente la reglamentación de la industria española del automóvil, en un intento de discernir su influencia en la configuración de las relaciones fabricante-proveedor, puesto que los nuevos modelos de organización productiva generan necesidades relacionales cuya satisfacción se ve condicionada por dicha regulación.

El apartado tercero pretende reconstruir, para el caso vasco, los hitos principales en las cambiantes relaciones interempresariales, que se presentan como resultado de las tendencias organizativas y de los condicionantes legales constatados previamente. De esta manera es posible establecer fases históricas para las relaciones fabricante-proveedor en la industria española de automoción. A partir de estos condicionantes, identificamos tres etapas en el desarrollo de la industria auxiliar vasca de automoción, que hemos contrastado directamente con la realidad del sector, atendiendo a la evolución productiva de las medianas y grandes empresas proveedoras instaladas en la Comunidad Autónoma del País vasco.

Finalmente, en el apartado cuarto se presentan las principales conclusiones obtenidas sobre el proceso de configuración de esta industria y sus características actuales en términos de competitividad.

2. LOS CONDICIONANTES PRODUCTIVOS Y NORMATIVOS DEL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA AUXILIAR VASCA: EL MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA

El desarrollo del importante tejido productivo configurado en la CAPV por la industria auxiliar de automoción ha estado directamente condicionado por dos circunstancias históricas: los cambios progresivos en los modelos de organización productiva del sector de automoción (que determinan las relaciones interempresariales proveedor-fabricante) y la evolución del marco normativo que regulaba los mercados del sector. A continuación explicamos las principales implicaciones de

ambos procesos en la configuración paulatina de la industria auxiliar de automoción en la economía vasca.

2.1. Los cambios en los modelos organizativos y las relaciones interempresariales

La naturaleza de las relaciones que se establecen entre los agentes económicos —empresas, en nuestro caso— en un momento determinado depende de las características del modelo organizativo en que se insertan. Un modelo organizativo puede entenderse como un conjunto de elementos cuyo funcionamiento coordinado pretende la consecución de unos objetivos; podemos esperar, por tanto, que una vez elegido el modelo organizativo —y por razones de coherencia estática, es decir, de reproducción del propio conjunto organizativo para obtener los objetivos para los que está diseñado— se definirá el significado y los contenidos de cada uno de los elementos que lo componen. Las relaciones ensamblador-proveedor forman parte de algún modelo organizativo que es el que determina su función. Así, por ejemplo, la *lean production* exige, entre otras cosas, una coordinación de los flujos de mercancías entre ambos agentes mucho más intensa que la que requieren los planteamientos *fordistas* con alto grado de integración de la producción.

La correspondencia entre modelo organizativo y contenidos relacionales proporciona pautas de comportamiento que permiten establecer tendencias evolutivas. Así, es evidente que la cooperación tecnológica, con proveedores de sistemas para el desarrollo de nuevos dise-

ños, es opcional para el fabricante final; pero si no coopera corre el riesgo de empeorar su posición relativa respecto de competidores que sí lo estén haciendo. De la misma manera, podemos afirmar que un fabricante que recurra al *global sourcing* para la elección de proveedores, estará en mejor situación relativa que aquél que opta por proveedores, nacionales para satisfacer sus necesidades de aprovisionamiento.

Por tanto, la elección de un modelo organizativo asigna contenidos a las relaciones ensamblador-proveedor, definiendo los patrones de comportamiento que pueden considerarse óptimos en esta materia. Cuestión distinta es el grado de eficacia que pueda conseguir una empresa una vez definidos los patrones de comportamiento en el ámbito relacional, y que depende de su capacidad para desarrollar procesos de aprendizaje que le permitan mejorar el funcionamiento del modelo que maneja.

2.1.1. La especificidad de los contenidos relacionales

Es posible distinguir diversos modelos teóricos de organización productiva e incluso establecer la superioridad económica de alguno de ellos. Sin embargo, su aplicación práctica se ve condicionada por la situación concreta de cada empresa: historia, recursos, contexto, mercado, estrategias, etc. De forma que cada fabricante presenta un modelo organizativo más o menos diferenciado que surge de la incorporación de nuevas técnicas organizativas sobre las prácticas antiguas. De ahí la diversidad de matices respecto de los modelos teóricos que surge de la observación empírica. En la medida en

que los agentes eligen ámbitos de colaboración y objetivos singulares, cabe esperar que los procesos de aprendizaje que desarrollen sean fuertemente específicos (Gaffard, 1991).

En este sentido, la construcción de unas relaciones eficaces —aspecto poco considerado en los trabajos analíticos, pero de gran trascendencia práctica— no debe entenderse como el resultado instantáneo de un acto volitivo, sino como consecuencia de un proceso de aprendizaje interactivo establecido entre los agentes que colaboran y que requiere el diseño de un soporte material y cognitivo para las actividades relacionales, así como el fomento de comportamientos acordes con la racionalidad discursiva, o comunicativa de Habermas, frente a una racionalidad oportunista² (Habermas, 1987; Lundvall, 1992). Estos comportamientos basados en la confianza mutua (Lazaric, 1995; Wolf, 1995) son de construcción compleja (Yoshino y Srinivasa, 1996). El establecimiento de este tipo de relaciones ayuda a explicar el anclaje de las empresas entre sí, dados los costes que lleva aparejada la sustitución de los proveedores.

2.1.2. Modelos organizativos en el sector del automóvil: del fordismo al *lean production*

Un breve repaso de la evolución organizativa del sector en la última parte del siglo xx (Freyssenet, 1998a), permite identificar dos escenarios claramente diferenciados con un periodo de transición entre ambos:

—En primer lugar, el predominio de las formas organizativas *fordistas* que venían madurando desde principios de siglo. Su aplicación práctica va evolucionando con la incorporación de los desarrollos tecnológicos que se generan en el sector de máquina-herramienta, en el sentido de una automatización creciente. Los años sesenta y setenta se caracterizan por la búsqueda de mejoras organizativas —facilitadas por la incorporación creciente de la informática en los procesos productivos— para dar respuesta a las nuevas exigencias de volumen y diversidad (*sloanist model*), pero sin que se pueda hablar de una ruptura con los principios *tayloristas* y *fordistas*.

—Paralelamente, durante este mismo periodo, va tomando forma entre los fabricantes japoneses —particularmente *Toyota*— un nuevo modelo productivo y organizativo, *lean production*, que se muestra claramente superior a los planteamientos *fordistas* y *sloanistas* al uso, para la consecución del triple objetivo de coste, variedad y calidad en la producción (véase, por ejemplo, Portillo (1982a)).

—La incontestable superioridad del modelo japonés desencadenó un proceso generalizado de imitación en los productores tanto americanos como europeos —aunque con diferencias en la composición, alcance y ritmo de adopción en cada uno de ellos— que se hace particularmente intenso desde principios de los ochenta. Dicho proceso no significa la convergencia de modelos, sino la incorporación de nuevas técnicas a los modelos existentes, dando lugar a una realidad organizativa heterogénea, con la coexistencia de distintos modelos organizativos de naturaleza híbrida. Los satisfactorios resultados obtenidos (Freyssenet *et al.*,

² Se trata de la construcción de normas y valores a partir de la racionalidad comunicativa o discursiva de Habermas.

1998), cuestionan la validez universal de los modelos de la llamada escuela japonesa (Shimizu, 1998). No obstante, todas las variantes observadas coinciden, en lo que afecta a las relaciones interempresariales, en la aplicación generalizada de los principios de la *lean production* (Kochan *et al.*, 1997). De forma que en este ámbito concreto sí cabría hablar de convergencia de los modelos.

2.1.3. *Contenidos relacionales del modelo lean production*

La historia de los modelos organizativos, en lo que a las relaciones interempresariales se refiere, se caracteriza por una intensidad creciente desde la estructura jerárquica propia del *fordismo*, hasta las actuales propuestas de los modelos de origen japonés (Gong, 1993). Los principios del *lean production* (véase, por ejemplo, Monden (1988)) implican unas relaciones interempresariales muy densas, hasta el punto de que el ámbito relacional fabricante-proveedor se convierte en una de las fuentes de ganancias de productividad más relevantes (Aláez *et al.*, 1996; Aláez *et al.*, 1997), pero sin que podamos hablar de un contenido homogéneo para esas relaciones fabricante-proveedor en el conjunto del sector.

Esta nueva concepción de la organización productiva (*lean production*) se manifestará en unas tendencias muy claras:

a) La progresiva reducción del número de proveedores que suministran directamente al fabricante. Los ensambladores de vehículos tienden a relacionarse con un número limitado y escogido de *proveedores de primer nivel*. Por tanto, la pi-

rámide relacional que caracteriza las relaciones interempresariales del sector se adelgaza sensiblemente.

b) El incremento del contenido relacional en los contactos entre los fabricantes y los *proveedores de primer nivel*. Es decir, se registra una intensificación de esas relaciones, que se materializa en varias vertientes:

1.^a Los proveedores, en una primera etapa, participarán en el proceso de concepción y desarrollo del producto, mientras que en una segunda etapa se les llega a exigir la realización completa de las tareas de desarrollo del conjunto completo, limitándose el ensamblador a la especificación de un simple *cuaderno de cargas*. Esta participación incrementa los requerimientos de esfuerzo tecnológico y de competencia técnica dirigidos a las empresas proveedoras.

2.^a Un mayor compromiso entre los proveedores y los ensambladores por duración más dilatada de los acuerdos, que tienden a cubrir el suministro de conjuntos funcionales durante la vida productiva de un modelo.

c) Unas implicaciones espaciales en algunos casos, porque el intenso flujo de información y contactos técnicos entre ensambladores y proveedores, y las particulares complicaciones logísticas, que se derivan del *lean production*, acentúan la relevancia de la proximidad —no necesariamente física siempre— entre empresas proveedoras y ensambladoras.

Resulta lógico que el concepto de cadena de valor se haya difundido y utilizado con mayor intensidad al tiempo que se generalizaba un modelo de organización de la producción cuya diferencia más

aparente es el aumento del grado de externalización productiva. Piénsese que en el sector de automoción, a modo de referencia genérica, el 70-80% del valor añadido del vehículo se genera en empresas diferentes del ensamblador final. El estudio de la organización de la producción ya no se refiere exclusivamente a la empresa ensambladora, propietaria de la marca del producto final, sino que la cadena de valor se entiende como una red de relaciones entre diferentes empresas vinculadas jerárquicamente. En este sentido, entre las empresas que colaboran para realizar las actividades de la cadena de valor resulta destacable la empresa situada en el nivel más alto de la jerarquía, es decir, aquella con capacidad para coordinar la producción desde un centro de toma de decisiones estratégicas (Dicken, 1994).

En consecuencia, la lógica de las transformaciones en los proveedores de primer nivel (aquellos que se relacionan directamente con el fabricante final) puede entenderse como respuesta a las exigencias productivas de los ensambladores, que dominan la cadena de valor y cuyas decisiones estratégicas afectan al resto de empresas. Así, la adopción generalizada del modelo productivo *lean production* se ha materializado en la práctica en la exigencia de mayor dimensión a los proveedores de primer nivel. El ensamblador ha optado por descargar en el proveedor la tarea del desarrollo del conjunto suministrado, al tiempo que le exigía dimensión para satisfacer las necesidades no ya de un modelo concreto, sino de al menos todos los modelos correspondientes a una plataforma. Mientras que un diseño externo específico permite diferenciar el producto, la homo-

geneización de componentes y conjuntos facilita el ahorro de costes al aumentar la escala de producción. Las ventajas de que el suministrador asuma el desarrollo pueden resumirse en menores costes de desarrollo por unidad de producto, reducción del plazo necesario para el desarrollo de un nuevo modelo, mejoras en la manufacturabilidad del conjunto, así como una mayor capacidad del proveedor para introducir innovaciones (vid. Aláez *et al.*, 1997).

Estas exigencias productivas suponen para el proveedor la necesidad de alcanzar un umbral mínimo de producción que permita asumir los costes de desarrollo, el suministro en una escala al menos continental (si no mundial) y la adquisición de competencias específicas que permitan cumplir con los nuevos requisitos de la coordinación de los flujos de mercancías (Frigant, 1995). La necesidad de esta coordinación se ve favorecida por el establecimiento de prácticas de aprovisionamiento del tipo *just-in-time* (JIT). El JIT va más allá de la dinámica tradicional de pedidos-entregas; no se trata de que el proveedor fabrique un pedido para una fecha determinada, sino de que ajuste el ritmo de su producción a las necesidades —en cantidad, calidad y variedad— que tenga su cliente en cada momento de tiempo. En su aplicación más extrema requiere una integración de facto de las cadenas de producción de ambos agentes, de forma que el proveedor atendería las necesidades de aprovisionamiento del fabricante a través de entregas «secuenciadas» en la propia cadena de montaje de éste último (Monden, 1988; Ocaña, 1992).

Las consecuencias de tales exigencias suponen que, para el suministro de con-

juntos sofisticados de alto coste de desarrollo (sistema de frenado, direcciones, etc.), sólo aquellos proveedores con dimensión suficiente se mantendrán en el sector. Conforme la exigencia de gasto en desarrollo se relaja (por las características del conjunto suministrado) se reduce el tamaño óptimo del proveedor, para terminar con los suministradores de proceso (estampación, mecanizado, tratamiento térmico, etc.) cuya única exigencia es la escala óptima de la planta y la capacidad para suministrar bajo el régimen JIT. Estos cambios, introducidos desde principios de los noventa y ya plenamente implantados, a escala mundial supondrán un cambio radical en la actividad de los proveedores vascos, especialmente para aquellos especializados en el suministro de conjuntos completos que deberán elegir, para cumplir con las exigencias descritas, entre pasar a formar parte de un grupo multinacional o afrontar una estrategia de crecimiento acelerado que les permita alcanzar la dimensión mínima para seguir manteniéndose en el sector.

2.2. La reglamentación de la industria española del automóvil como restricción a la configuración de las relaciones interempresariales

La configuración de la industria española del automóvil, hasta alcanzar la dimensión y los perfiles actuales, ha estado muy condicionada por la reglamentación —históricamente intensa— de esta industria. La dinámica productiva y relacional derivada de la permanente innovación característica de esta industria debía ajustarse, en el caso español, a las posibilidades establecidas por un conjunto de normas

que reflejaban el grado de intervención estatal en cada momento.

Como se observa en el cuadro n.º 3, el objetivo de autarquía económica, característico de los inicios del régimen franquista, motivó un conjunto de normas que definían exhaustivamente el marco institucional al que debían someterse todos los operadores de esta industria. Marco que no se verá afectado por la tímida apertura iniciada con el Plan de Estabilización, pues se sigue manteniendo un elevado grado de protección y se dificulta la instalación de nuevas empresas mediante el establecimiento de criterios de dimensión y nacionalización de componentes de muy difícil cumplimiento (García Ruiz y Santos Redondo, 2001). Posteriormente, y en coherencia con las nuevas orientaciones más aperturistas de la política económica, se adoptará una normativa específica para promover el desarrollo del sector español de automoción, facilitando la integración de las producciones y permitiendo la instalación de nuevas multinacionales. Por fin, los compromisos inherentes al proceso de integración comunitaria provocan cambios en el marco legal, permitiendo la libre ejecución de las estrategias de los fabricantes multinacionales implantados en España.

Por tanto, los fabricantes de automóviles y la industria auxiliar han tenido que adaptarse a estas reglas de actuación, que han influido en las fórmulas de relaciones interempresariales, así como en su evolución temporal. Si pudiera hablarse de un modelo español en la industria de automoción, con rasgos productivos y relacionales propios, sin duda se debería a la interacción entre las estrategias empresariales de los fabricantes (principalmente de capital foráneo) y la normativa reguladora.

Cuadro n.º 3

El marco legal de la industria española del automóvil

a) Regulación general autárquica y fomento de la industria nacional

- 1939 Ley de industrias de interés nacional / Ley de ordenación y defensa de la industria.
1941 Ley de creación del INI.
1963 Ley sobre declaración de interés preferente de sectores productivos.

b) Normativa específica de una industria en desarrollo

- 1972 Decreto 3.339, sobre autorización de fabricaciones de bajo nivel de integración nacional y sobre regulación de condiciones para el acceso de nuevas empresas al mercado español / Decreto 3.757, sobre la declaración de interés preferente al sector de fabricantes de turismo.
1973 Decreto 787, sobre la importación con arancel reducido de componentes de automoción aplicados a las producciones bajo plan de nacionalización aprobado / Sometimiento de los turismos al régimen de precios autorizados.
1974 Decreto 677, sobre la declaración de interés preferente de la industria de componentes / Régimen de *vigilancia especial* para el precio de los turismos.
1979 R. Decreto 816, sobre ordenación del sector (promoción de IDE; liberalización parcial de importaciones de vehículos; grados mínimos de nacionalización y exportación) / RR. Decretos 1.096, 1.097 y 2.098, sobre exención arancelaria para determinados vehículos y componentes, y reducción para otros / R. Decreto 1.679, sobre declaración de interés preferente a la industria de automoción (actualización).
1980 Liberalización de los precios de los turismos.

c) Normas de adaptación al Mercado Común Europeo

- 1986 Entrada en vigor del periodo transitorio para el comercio de turismos con la C.E.E.
1989 Eliminación de restricciones a las importaciones comunitarias de vehículos y componentes.
1993 Liberalización plena del comercio de turismos con la Unión Europea.

Fuente: Elaboración propia.

La reglamentación de la industria española del automóvil ha sido en muchos momentos tan exhaustiva, que llegaba a determinar:

- Los fabricantes autorizados a producir en España (y las condiciones para nuevas instalaciones).
- La cuota de mercado interno de cada fabricante.
- Los precios máximos autorizados para la producción destinada al mercado interno.
- El grado mínimo de nacionalización de componentes impuesto a cada fabricante.

- El nivel mínimo de exportaciones al que se obligaba a los fabricantes instalados y el saldo positivo obligado de la balanza de intercambios.
- Las restricciones cuantitativas a la importación de vehículos y componentes.
- Los aranceles concretos aplicables a los bienes de equipo, componentes y turismos importados.
- El volumen de inversiones autorizado a los fabricantes, fijando condiciones para la ampliación de capacidad o la relocalización en el territorio español.
- Las ayudas fiscales y financieras asociadas a ciertos planes de modernización productiva (inherentes a la declaración de actividad de interés preferente).
- La ordenación del proceso de reconversión de la industria auxiliar.

En los momentos de más intensa regulación estatal, el marco al que debían ceñirse los fabricantes del sector era tan imperativo, que éstos no pudieron aprovechar todas las ventajas potencialmente derivadas de su condición de empresa multinacional: no podían proceder, sin restricciones, a la especialización productiva de sus plantas con vistas a la satisfacción de una demanda global europea; ni podían siempre definir una política de precios para su oferta en España; ni siquiera podían incorporar libremente a sus plantas españolas componentes producidos por otras empresas del mismo grupo en el exterior.

Sólo a raíz del proceso de liberalización y apertura del mercado español —iniciado en los años setenta, pero no culminado hasta principios de los noventa—, los fabricantes instalados en España han podido desarrollar plenamente sus estrategias

de grupo, impulsando una transformación radical de las relaciones con sus proveedores. La coincidencia de este proceso de desregulación del mercado español con la adopción generalizada de nuevas fórmulas de relaciones interempresariales a escala internacional (descritas en el epígrafe anterior) ha permitido a la industria española del automóvil mantener unos niveles aceptables de competitividad.

Pero la reglamentación del sector no sólo restringió las opciones de externalización de los fabricantes, obligándoles a adquirir los componentes a proveedores españoles con una limitada competencia en la fabricación de piezas para automoción. La regulación del acceso y funcionamiento del mercado español condicionó las propias decisiones de localización productiva de los fabricantes multinacionales, que, primero, mostraron interés por el potencial de desarrollo del mercado interno (instalación de los fabricantes franceses en los años cincuenta), y, posteriormente, por la posibilidad de producir desde España —con las ventajas competitivas específicas del país, en costes laborales y fiscales— para todo el mercado europeo (establecimiento de fabricantes norteamericanos y alemanes en los setenta y ochenta). El cuadro n.º 4 recoge esta secuencia de localizaciones.

Para completar la panorámica del sector, a estos fabricantes de automóviles habría que añadir las firmas que se dedican al ensamblaje de pequeños vehículos industriales y derivados: por un lado, Nissan se implanta en Barcelona, a principios de los años ochenta, mediante la adquisición de Motor Ibérica; por otro, Mercedes-Benz, en la segunda mitad de los años noventa, inicia la producción de monovolúmenes en su planta de Vitoria-Gasteiz.

Cuadro n.º 4

Cronología de la instalación de los fabricantes de automóviles en España, en la segunda mitad del siglo xx

Inicio de actividad	Fabricante	Ubicación de la planta	Fin de actividad
1952	SEAT (licencia FIAT)	Barcelona (Martorell)	1981 (VW)
1953	FASA-Renault	Valladolid-Palencia	
1956	Citroën	Vigo	
1964	Chrysler-Simca-Barreiros	Madrid	1979 (<i>Peugeot</i>)
1966	Authi	Pamplona (Landaben)	1975 (SEAT)
1976	Ford	Valencia (Almusafes)	
1982	Opel-General Motors	Zaragoza (Figueroles)	
1986	Volkswagen ³	Pamplona (Landaben)	

Fuente: Elaboración propia.

La regulación y el desarrollo del mercado español, y las decisiones tanto de localización y deslocalización de plantas productivas en España como de especialización de la producción adoptadas por los fabricantes. Los cambios en la demanda interna y en los precios relativos determinan las cifras de producción anual de vehículos, matriculaciones, exportaciones e importaciones de turismos (cuadro n.º 5).

Por tanto, las relaciones interempresariales en la industria española del automóvil dependerán de las necesidades

³ Tras la salida formal de FIAT de SEAT, en mayo de 1981, se inician conversaciones con varios fabricantes para la búsqueda de un socio tecnológico para la empresa española. En septiembre de 1982, se formaliza entre SEAT y Volkswagen el *Acuerdo de Cooperación industrial, Licencia y Asistencia técnica*, que permitirá el inicio, en 1983, de la fabricación, bajo licencia, de los modelos *Passat* y *Santana*, y posteriormente del *Polo*, ya en la planta de Landaben que el *Grupo Volkswagen* pone en marcha en 1986.

productivas de las empresas radicadas en España y de la posibilidad de adoptar, en el mercado español, las soluciones técnicas y organizativas que conducen a una mayor eficiencia productiva.

3. LAS FASES HISTÓRICAS EN EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA AUXILIAR DEL AUTOMÓVIL EN LA CAPV

En este apartado proponemos una periodificación del proceso de desarrollo de la industria auxiliar de automoción en la economía vasca a partir del marco teórico y normativo que hemos formulado en el capítulo anterior. Estas tres etapas serían:

1.^a etapa: El surgimiento de la industria auxiliar vasca de automoción (1950-1973).

2.^a etapa: La consolidación de una industria auxiliar vasca formada por pymes especializadas en procesos (1973-1984).

Cuadro n.º 5

**Producción, matriculación, exportación e importación de turismos
en la economía española, 1953-2000 (miles de unidades)**

Año	Producción	Matriculación	Exportación	Importación
1953	1	7	—	6
1957	23	27	—	4
1960	40	48	—	8
1964	112	n.d.	n.d.	9
1968	311	n.d.	n.d.	11
1970	450	n.d.	n.d.	12
1972	594	506	100	12
1976	788	619	182	13
1980	924	574	410	60
1983	1.141	522	670	51
1986	1.281	647	740	106
1990	1.715	705	1.207	197
1992	1.753	596	1.372	215
1994	1.821	909	1.343	431
1996	1.950	875	1.525	413
1998	2.208	1.197	1.366	450
2000	2.366	1.381	1.950	966

Fuente: Elaboración propia a partir de López Carrillo (1996) y ANFAC.

3.^a etapa: La reordenación de la industria auxiliar provocada por la integración de los mercados europeos y las exigencias derivadas del *lean manufacturing* (1985-2003).

3.1. Primera etapa: El surgimiento de la industria auxiliar vasca de automoción (1950-1973)

El periodo 1950-1973 es el de los primeros pasos y configuración de la industria de automoción en España y, por consiguiente, en el contexto de una economía cerrada de la industria auxiliar del auto-

móvil en la CAPV. Un nacimiento que llega con retraso, respecto de los países europeos de nuestro entorno, y un asentamiento productivo que, como consecuencia de la peculiar situación político-económica que vivía la sociedad española tras la guerra civil y bajo la dirección de un régimen autoritario, va a presentar características particulares.

El modelo de inserción de las empresas vascas en esta nueva rama de actividad industrial vendrá determinada por una triple circunstancia: a) las características de la dinámica productiva que presenta el sector en el marco particular de

la economía española; b) la existencia en la economía vasca de una importante base industrial en el sector de los transformados metálicos que va a saber aprovecharse de la proximidad tecnológica que presentan las actividades que demanda el sector para irrumpir con fuerza en el mismo; c) el escaso potencial tecnológico de nuestro contexto empresarial e institucional.

Si nos fijamos, en primer término, en la dinámica que presenta el sector a lo largo de este periodo podemos decir que va a venir marcada por dos fases significativamente distintas. Una primera etapa que abarcaría desde finales de la guerra civil hasta 1959, marcada por el inicio de las actividades de SEAT en Barcelona, primero, y de *Renault* y *Citroën*, después, que nos va a recoger los primeros pasos del sector, con cifras todavía modestas, y que nos permite observar la aparición de las primeras incorporaciones vascas al mismo.

Pero será en 1959, con la conciencia de que las posibilidades de desarrollo que ofrecía el modelo de la etapa de austeridad estaban agotadas, cuando tras aprobar el paquete de medidas contenidas en el Plan de estabilización del mismo año, se inicie una etapa de altísimo crecimiento en la economía española, que va a tener en el sector industrial su máximo exponente. Así, si entre 1961 y 1975, la tasa media de crecimiento de la renta real por habitante alcanzó el 6,7% (García Delgado y Jiménez, 1999, p. 147), el crecimiento del sector industrial a lo largo del periodo 1960-1974, al amparo de la expansión de las ramas química, metálicas básicas, transformados metálicos y construcción de vehículos de transporte, llegó a alcanzar una tasa del

11,13% acumulativo anual (Nadal, Carerras y Sudrià, 1987, p. 288). La producción de turismos estaría ya, en 1972, en torno a las 600.000 unidades.

El segundo elemento fundamental para explicarnos la dinámica del sector en la economía vasca, viene dado por la existencia de un tejido industrial alrededor de las ramas de metálicas básicas y transformados metálicos, heredero de una tradición productiva que, a la luz de los hechos, no había desaparecido con el conflicto civil (García Crespo y otros, 1981, pp. 40-42). Así, en 1950 y sólo en Bizkaia, las manufacturas de hierro y acero contaban con 244 empresas que empleaban a 20.755 personas; en 1954 el 35% del consumo de acero que tenía lugar en España se localizaba en Gipuzkoa y Bizkaia (García Crespo y otros, 1981, p. 85).

El tejido conformado alrededor de la fabricación de productos metálicos está constituido por multitud de pequeñas empresas de capital local dedicadas a la fabricación de los productos más diversos a partir de la transformación de metales: desde productos relacionados con las armas de fuego y la cerrajería hasta la tornillería y artículos derivados del alambre, pasando por la fabricación de calderas, máquinas de coser, depósitos, herramientas manuales, artículos de ferretería y todo tipo de artículos acabados en metales, y asentado sobre una base aceptable de *know-how* relativo al dominio de una gama amplia de procesos tecnológicamente poco complejos: fundición, forja, estampación, mecanizado, tratamientos y recubrimiento de metales. Será este sector el que se beneficie del impulso desarrollista que va a experimentar la industria del automóvil en España.

La industria vasca supo aprovechar las proximidades tecnológicas que presentaban muchos de los procesos necesarios para la elaboración del nuevo producto que representaba el automóvil y participar con fuerza en el sector desde sus primeros momentos hasta el punto de que en 1972 el País Vasco concentraba a 133 de las 417 empresas, el 32%, con que contaba toda la industria de componentes española (Escudero, 1973, p. 26).

Los datos obtenidos en nuestro trabajo de campo van a confirmar nuestras previsiones en el sentido de que nos describen una expansión de la industria vasca que en lo cuantitativo, se ajusta a la dinámica del sector en el conjunto del territorio español: entre 1950 y 1959 serían al menos 8 el número de empresas del colectivo estudiado que se incorporan a las actividades del sector, mientras que entre 1960 y 1973 lo van a hacer un total de 25.

Del mismo modo, los datos nos confirman el fuerte protagonismo de las empresas ya instaladas en el desarrollo del sector: casi la mitad de esas 33 empresas que comienzan su andadura en el sector en el periodo 1950-1973 (si prescindimos de la producción para el sector de aquellas empresas que declaran haber producido sólo «algo» para el automóvil en el momento de su constitución) habrían penetrado en el automóvil tras una participación previa en otros sectores próximos. Se trata de un periodo dominado, al amparo de un marco legal fuertemente protector, por la producción local, con un protagonismo prácticamente inexistente de la inversión extranjera: sólo 3 de las 33 empresas de la muestra, menos del 10% de las que trabajaban en el sector en 1973 contaban, en esos momentos, con participación extranjera en su capital.

Por último, hay que señalar que nuestra industria de componentes va a adolecer, ya desde sus inicios, al igual que el conjunto de la industria española (Economía industrial, 1973, p. 242), de un bajo potencial tecnológico que nos va a explicar su inserción en el sector a través de una especialización productiva que limitará sus posibilidades productivas a la fabricación de piezas. Una carencia que no se ha sabido cubrir hasta nuestros días y que va a determinar que aquellas tareas que requieren mayores niveles tecnológicos deban ser llevadas a cabo por empresas extranjeras. Argumento que viene corroborado por la ausencia prácticamente total de empresas locales y nacionales en los estadios de fabricantes de sistemas a lo largo de toda la historia del sector. Los datos de la muestra son rotundos al confirmar que de todo el tejido industrial observado en el sector, sólo 10 empresas pueden considerarse fabricantes de conjuntos o subconjuntos y en sólo 2 casos (fabricantes de subconjuntos) estaríamos ante empresas de capital local; en las 8 restantes el capital sería extranjero.

Evidentemente, un tejido industrial conformado por pequeñas empresas de bajo potencial tecnológico y con unas ventajas comparativas para actuar en el mercado nacional que se derivaban de un marco legal protector y unos bajos costes de la mano de obra, no va a estar en condiciones de plantearse estrategias de internacionalización que vayan más allá de la exportación de sus productos. Tomando como horizonte de referencia el año 1973 podemos decir que ninguna de las empresas que configuran nuestra muestra y que participaban en aquella fecha en el sector se había planteado medida alguna

en orden a internacionalizar su actividad productiva.

3.2. Segunda etapa: La consolidación de una industria auxiliar vasca formada por pymes especializadas en procesos (1973-1984)

El año 1973 nos abre un periodo que hemos calificado de transición, en lo que tiene que ver con las características organizativas del sector, pero que coincide en lo productivo con una década particularmente difícil para la economía española, en la que van a coincidir, por una parte, la descomposición del régimen franquista, con los efectos de una crisis económica internacional que se inicia en 1973 y se extenderá hasta 1985 abriéndose, a partir de entonces, una etapa de crecimiento sostenido.

El periodo 1975-1984 será de «crisis y ajuste» para la economía española (García Delgado y Jiménez, 1999, p. 174) y rodeado de incertidumbres. A pesar de saldarse con un crecimiento medio de la renta por habitante muy escaso —en torno al 1% anual (García Delgado y Jiménez, 1999, p. 171), que será del 1,24% para la producción industrial en el periodo 1974-1984 (Nadal, Carreras y Sudrià, 1987, pp. 308-309)—, la llegada de *Ford*, primero, y *Opel-General Motors*, después, permitirán un comportamiento favorable del sector del automóvil para el conjunto del periodo. Entre los años 1972 y 1986, la producción de turismos aumentó en España un 115%.

Un aumento que va a tener unos efectos sobre nuestro tejido productivo sólo parcialmente beneficiosos si tenemos en cuenta que van a estar condicionados

por las características que presenta la inserción de las empresas vascas en el sector de automoción. El tejido empresarial se va a aprovechar de la expansión de la demanda pero no va a ser capaz de diversificar su producción penetrando en nuevas áreas de actividad. En este sentido, podríamos decir que la nueva regulación liberalizadora de las actividades del sector con que se abre el periodo, apenas va a tener efecto para la industria vasca.

Este periodo de expansión va a servir para consolidar una industria auxiliar local especializada en unos procesos de escasa complejidad tecnológica, dirigidos a la fabricación de piezas. Los fabricantes además de aumentar la producción de manera significativa, van a iniciar transformaciones organizativas en una dirección de externalización creciente de aquellas actividades de menor contenido tecnológico ligadas, precisamente, a la fabricación de piezas que va a ser especialmente beneficiosa para una industria auxiliar como la vasca especializada en ese tipo de tareas (Santacana y Sola, 1986).

Además de servir para consolidar la industria local de componentes, va a constituir un buen refugio para determinadas empresas dedicadas a la transformación de los metales que, en un contexto general de baja actividad industrial, van a poder aprovechar su proximidad tecnológica con los procesos que maneja el sector para dirigir su actividad al mismo.

Es un periodo que calificamos de consolidación de la industria por cuanto viene marcado por un escaso número de nuevas incorporaciones, el 80% de las empresas que trabajaban para el auto-

móvil en 1984 habían comenzado su andadura en el sector a lo largo del periodo 1950-1973. Y lo calificamos de refugio para empresas con mercados en declive, si tenemos en cuenta que de las 10 que lo hacen entre los años 1974-1984, sólo 2 justificarían su nacimiento para trabajar en el sector del automóvil, ligadas directamente al nacimiento de *Ford* en Valencia, a la par que las 8 restantes habrían abandonado sus sectores de origen para penetrar en el automóvil.

Pero, a pesar de que la expansión del sector va a servir para alimentar a una industria de transformados metálicos ya asentada en el País Vasco hasta conformar una sólida industria auxiliar dominadora de una gama relativamente amplia de procesos, no va a servir para modificar su inserción en las actividades del sector. Ni por vía endógena, a través de la acumulación de un potencial tecnológico que le permita penetrar en el desarrollo de tareas tecnológicamente más complejas en la dirección de convertirse en fabricantes de subconjuntos-conjuntos, ni atrayendo capital extranjero que diversifique la composición del sector enriqueciéndole tecnológicamente por medio de la incorporación de proveedores de subconjuntos-conjuntos.

Si tenemos en cuenta, por una parte, que la industria local, encuadrada en un contexto regional de enorme debilidad tecnológica, no va a ser capaz de desarrollar de manera interna ese proceso de acumulación de potencial tecnológico y, por otra, que la localización de los fabricantes en España va a ignorar el territorio vasco limitando enormemente las posibilidades de enriquecimiento de nuestro tejido a través de la atracción de proveedores extranjeros, resulta perfectamente

explicable esta continuidad observada en la composición estructural de nuestra industria auxiliar.

Obsérvese que las modificaciones organizativas que comenzaban a plantearse con intensidad en el sector, presentaban unas exigencias de proximidad geográfica cliente-proveedor que, si bien es verdad que admiten matizaciones y elementos correctores, van a resultar particularmente relevantes en lo que hace referencia a las relaciones entre fabricantes y proveedores de primer nivel, de tal manera que ante la ausencia de fabricantes en territorio vasco los grandes grupos multinacionales van a desechar a la CAPV como destino de localización preferente para la producción de sistemas.

Así, si nos fijamos en los datos referidos a nuestro colectivo de referencia, podemos observar que al finalizar el periodo que estamos analizando, la industria sigue siendo de naturaleza local, de manera que a lo largo de todo el periodo sólo detectamos una toma mayoritaria de capital por parte de una empresa extranjera. En el año 1984 sólo el 11% de las empresas de la industria de componentes recogidas en la muestra estaba en manos de capital extranjero. Unos resultados coherentes con una industria auxiliar que no tiene dificultades para responder a las exigencias productivas del sector, excelente dominadora de unos procesos relativamente simples y para la que la absorción de una demanda creciente de las piezas que fabrica no va a presentar mayores dificultades, pero que se muestra incapaz de diversificar su tejido productivo en una dirección generadora de actividades con una mayor complejidad tecnológica en tareas de ensamblaje.

3.3. Tercera etapa: La reordenación de la industria auxiliar provocada por la integración de los mercados europeos y las exigencias derivadas del *lean manufacturing* (1985-2003)

En este periodo cambian radicalmente las condiciones en las que las empresas proveedoras vascas se enfrentan a su mercado de automoción. Por un lado, y en lo concerniente al ámbito espacial de referencia, la adhesión española a las comunidades europeas y la plena realización posterior del mercado interior determinan la integración de los mercados españoles en los mercados europeos de componentes y de automóviles. Esta integración, que se refleja en la intensidad creciente de los intercambios exteriores, acentúa la tendencia de los fabricantes de turismos instalados en España a la especialización en modelos de la gama baja del mercado. Así, las principales marcas ubican en plantas españolas la producción de sus modelos básicos como plataforma de exportación al resto del mercado europeo. El sector español de automoción se especializará, con el mercado europeo como referencia, en las tareas de ensamblaje de los modelos de menor valor añadido.

Por otro lado, y en una dimensión cualitativa, comienza a finales de los 80 la adopción progresiva y generalizada en el sector de automoción de nuevas prácticas organizativas de la producción y de las relaciones interempresariales que suelen recogerse en el concepto *lean production*.

Este nuevo marco geográfico y cualitativo de referencia para las relaciones proveedor-fabricante plantea a la industria vasca auxiliar de automoción nuevas exigencias, que pueden sintetizarse en:

1.^a La necesidad de incrementar el grado de competencia técnica de las empresas si se quiere conservar la posición central de proveedor de primer nivel con la consiguiente cooperación tecnológica con los fabricantes.

2.^a El requerimiento de una mayor dimensión productiva, si se desea asumir el status de proveedor único de pieza o conjunto para un modelo determinado del fabricante que puede producirse simultáneamente en varias plantas europeas.

3.^a El logro de una mayor flexibilidad organizativa y de una creciente capacidad de gestión logística, que permita satisfacer las necesidades de abastecimiento de los fabricantes en clave de JIT. Este logro implicará algunas veces la instalación de plantas cercanas respecto del fabricante; en otras, el recurso a almacenes reguladores; y, en otras, la contratación de sofisticados servicios logísticos a empresas especializadas.

Ese conjunto de exigencias podría resumirse en una mayor dimensión del proveedor como requisito necesario para mantenerse en el primer nivel de la cadena de valor. El umbral concreto de dimensión está marcado fundamentalmente por la capacidad para asumir los costes de desarrollo y, por tanto, será mayor para empresas que suministren un conjunto completo (y, dentro de éstas, mayor para aquellos conjuntos más sofisticados), frente a las que realicen un proceso. En Aláez *et al.* (1996, pp. 167-168) se muestra cómo en el año 1995 la mayor parte de las empresas del sector entrevistadas en la CAPV y Navarra ya se acomodaban a esta hipótesis.

En consecuencia, en el periodo 1985-2003 pueden señalarse los siguientes

procesos de reordenación en la industria auxiliar de automoción vasca:

1. La concentración empresarial, con la formación de grupos de proveedores de capital local y dotados de una dimensión relevante, y especializados básicamente en procesos. Se configuran o consolidan en este intervalo tres grupos principales:

a) El *Grupo MCC*, que ya existía, pero que se refuerza y reordena al incorporarse algunas cooperativas —como *Matrici*— que habían optado en el periodo anterior por una trayectoria autónoma, al margen de la División de automoción del grupo cooperativo;

b) El Grupo *CIE Automotive*, que surge tras la fusión de *GSB* (antigua *Aforasa*) y *Estampaciones Egaña*, y que ha ido creando o absorbiendo a otras empresas del sector como *Tarabusi*, *Autometal*, *Inyecta-metal*, *Norma*, *Orbelán* y *Gameko*. La plantilla total del grupo, en plena expansión hacia América Latina, asciende a 4.750 personas.

c) El Consorcio *Gestamp*, que ha reunido bajo dicha cabecera a empresas como *Gonvarri*, *Estampaciones Bizkaia*, *Matrices Deusto* o *Araluce*, y que emplea a 7.000 personas.

Estos dos últimos grupos constituyen además sendos ejemplos de integración vertical de actividades productivas, al asociarse las actividades troqueleras y estampadoras. Esta parece ser la respuesta a la exigencia de dimensión para los proveedores especializados en proceso. Obsérvese que esta concentración ha sido posterior a la registrada para los suministradores de conjuntos funcionales y conduce a la formación de empresas de elevada dimensión pero muy por debajo de los grandes grupos suministradores a

escala mundial (proveedores de conjuntos completos).

2. Una dinámica de integración de empresas proveedoras vascas en grandes multinacionales del sector, dinámica que han seguido principalmente las empresas con producto propio pero que no llegaban a elaborar un conjunto funcional completo. Es el caso de empresas como *Guardian Llodio*, *Alko-Record*, *Mollertech*, *Quinton-Hazell*, *Bruss-Juntas técnicas*, *Carbureibar*, *Bridgestone-Hispania* (antigua *Firestone*), *Alkorta-Brockhaus*, *Arteca-Caucho*, *Filtrauto*, *Spycer Ayra Cardan*, *TVA-ZF Lemförder* o *GKN-Transmisiones*. Como ya se ha comentado, la necesidad de dimensión para cumplir con la exigencia de capacidad de desarrollo explica esta pérdida de autonomía en el control de decisiones que afectan a los proveedores de conjuntos ubicados en la CAPV.

3. La instalación de nuevos proveedores en un parque integrado en la planta de Mercedes-Benz en Vitoria-Gasteiz que, con la implantación del nuevo modelo en la primavera de 2003, ha terminado asimilándose a una gran planta de ensamblaje de turismos, en el sentido de trabajar con los proveedores en entregas secuenciadas. Ello supone nuevas inversiones vinculadas exclusivamente a la actividad de *Mercedes-Benz*. El empleo inducido por este motivo es aproximadamente del 30% del volumen de ocupación de la planta de ensamblaje (vid. Pérez Sancho, 2000, para el caso de *Ford* en Valencia). Este es el modelo habitual en aquellas regiones que no disponían de empresas auxiliares al margen de la planta de ensamblaje regional y que recientemente ha tomado el aspecto formal de los denominados *parques de proveedores* (vid. Larsson, 2002, para una revi-

sión de la evolución de los *parques de proveedores*).

4. La ampliación de las plantas existentes con nuevas inversiones para incrementar la dimensión y poder asumir los crecientes gastos en actividades de I+D. Esta alternativa es inevitable para las empresas que no se han incorporado a los grandes grupos de capital local o foráneo. De esta forma, las empresas han podido satisfacer la necesidad de incurrir en gastos crecientes en materia de I+D. Este podría ser el caso de proveedores de vehículo industrial, que trabajan con series más cortas y cabe la posibilidad de que se mantengan en el sector con una dimensión inferior a la exigida para los proveedores de conjuntos en el segmento de turismos.

5. Un proceso de internacionalización que ha buscado bien incrementar deliberadamente la dimensión empresarial a la vez que conquistar nuevos mercados, bien satisfacer las necesidades de aprovisionamiento —imperiosamente manifestadas— de los clientes (especialmente, Volkswagen) que han ido abriendo nuevas plantas de ensamblaje en América Latina y, en menor medida, Europa del Este. Este ha sido el caso de empresas como *Araluce*, *Cikautxo*, *Egaña* (individualmente primero y luego como *Grupo CIE*), *RPK*, *Industrias Amaia Telleria*, *Gameko*, *Batz*, *Maier*, *Elay*, *Fagor Ederlan*, *Matz-Erreka* y *Orbelan Plásticos*. Recuérdese que una exigencia clave es la de poder abastecer todas las plantas que producen modelos de una misma plataforma, que podrían estar ubicadas en distintos continentes.

6. El cambio en la ubicación de algunas empresas vascas en la cadena de

valor, pasando de proveedor de primer nivel a segundo nivel, abandonando el mercado de primeros equipos a favor del menos exigente mercado de recambios, o incluso abandonando el suministro al sector de automoción. Esta es una opción para los proveedores que no han sido absorbidos por un grupo multinacional ni han podido recurrir a la estrategia de crecimiento. Incluso alguna empresa ha cerrado o recurrido a las regulaciones de empleo para tratar de solucionar sus problemas ante la dificultad de adaptarse a las nuevas condiciones competitivas del sector.

Todos estos procesos han provocado una auténtica reordenación de la industria auxiliar vasca de automoción, en su intento de adaptarse a los nuevos escenarios productivos.

4. CONCLUSIONES

El análisis histórico llevado a cabo nos permite establecer las siguientes conclusiones:

1. El modelo de inserción de las empresas vascas en el sector de automoción ha venido, desde los primeros momentos, establecido por una triple determinación:

a) las características de la dinámica productiva que ha presentado el sector en el marco de la economía española que se ha ido abriendo paulatinamente;

b) la existencia en la economía vasca de una importante base industrial en el campo de los transformados metálicos que va a saber aprovecharse de la proximidad tecnológica que presentan las actividades que demanda el sector para irrumpir con fuerza en el mismo;

c) el escaso potencial tecnológico de nuestro contexto empresarial e institucional.

2. Las circunstancias mencionadas han determinado un modelo de inserción en el sector a través de una especialización productiva en actividades que manejan una gama relativamente amplia de procesos tecnológicamente poco complejos que va a limitar preferentemente sus posibilidades productivas a la fabricación de piezas.

3. Un modelo que no se ha sabido transformar por vía endógena, a través de la acumulación crítica de un potencial tecnológico interno, y que sólo se ha modificado parcialmente a través de la atracción de empresas extranjeras, en orden a posibilitar la aparición de fabricantes de subconjuntos-conjuntos. Esto viene corroborado por la ausencia prácti-

camente total de empresas de capital local en los estadios de fabricantes de sistemas, contándose con una presencia muy limitada de empresas extranjeras en ellos.

4. En el periodo más reciente, la industria auxiliar vasca de automoción se ha reordenado por la acción combinada de dinámicas diversas que han incluido procesos de concentración, de integración en grupos multinacionales, de internacionalización, de instalación en *parque de proveedores* o de cambios de mercado principal. Esta reordenación se explica por la integración europea de los mercados y por la implantación en el sector de automoción de las nuevas formas de organizar la producción que se conocen con el nombre genérico de *lean production*.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACICAE (2001): *Informe anual*. ACICAE. Zamudio.
- ALÁEZ, R.; BILBAO, J.; CAMINO, V. y LONGÁS, J.C. (1996): *El sector de automoción: nuevas tendencias en la organización productiva*. Civitas. Madrid.
- ALÁEZ, R.; BILBAO, J.; CAMINO, V. y LONGÁS, J.C. (1997): «Las relaciones interempresariales como estrategia de reducción de costes en el sector de automoción. El caso del País Vasco y Navarra». *Economía Industrial*, n.º 315, pp. 85-100.
- DICKEN, P. (1994): «Global-Local Tensions: Firms and States in the Global Space-Economy». *Economic Geography*, n.º 2, vol. 70, pp. 101-128.
- ECONOMÍA INDUSTRIAL (1972): «Evolución sectorial de la industria en 1971. Material de transporte», n.º 100, pp. 222-242.
- ECONOMÍA INDUSTRIAL (1973): «Coyuntura sectorial del año 1972. Material de transporte», n.º 113, pp. 236-254.
- ESCUDERO, A. (1973): «La industria española de equipos y componentes de automoción». *Economía Industrial*, n.º 114, pp. 23-31.
- ESCUDERO, M. (1997): «La industria española de componentes: situación y perspectivas». *Economía Industrial*, n.º 315, pp. 109-114.
- FREYSSINET, M. (1998): «Intersecting Trajectories and Model Changes». En M. Freyssenet, A. Mair, K. Shimizu, y G. Volpato (ed.): *One Best Way? Trajectories and Industrial Models of the World's Automobile Producers*. Oxford University Press, New York, pp. 8-48.
- FREYSSINET, M.; MAIR, A.; SHIMIZU, K.; VOLPATO, G. (ed.) (1998): *One Best Way? Trajectories and Industrial Models of the World's Automobile Producers*. Oxford University Press, New York.
- FRIGANT, V. (1995): «Les espaces du juste-à-temps: une approche en termes de proximité organisationnelle et circulatoire». *Colloque International de l'ASRDLF*. Toulouse.
- GAFFARD, J.L. (1991): «Mutations technologiques et choix stratégiques des entreprises». En R. Arena, L. Benzoni, J. De Bandt y P.M. Romani, (dir): *Traité d'Économie Industrielle*. Economica, París, pp. 660-673.
- GARCÍA CRESPO, M; VELASCO, R y MENDIZÁBAL, A (1981): *La economía vasca durante el franquismo. Crecimiento y crisis de la economía vasca: 1936-1980*. La Gran Enciclopedia Vasca. Bilbao.
- GARCÍA DELGADO, J.L. y JIMÉNEZ, J.C. (1999): *Un siglo de España. La economía*. Marcial Pons. Madrid.
- GARCÍA RUIZ, J.L. y SANTOS REDONDO, M. (2001): *¡Es un motor español! Historia empresarial de Barreiros*. Ed. Síntesis. Madrid.
- GONG, B.H. (1993): «Cooperative Relationship between Assemblers and Suppliers in the Automobile Industry: A Comparative Study of Japan and Korea». *International Economic Conflict Discussion Paper*, n.º 65. Universidad de Nagoya.
- HABERMAS, J (1987): *Teoría de la acción comunicativa*. Tomo I. Taurus, Madrid.
- KOCHAN, T.A.; LANSBURY, R.D.; MACDUFFIE, J.P. (ed.) (1997): *After Lean Production*. Cornell University Press. Ithaca, Nueva York.
- LARSSON, A. (2002): «The development and regional significance of the automotive industry: supplier parks in western Europe» *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 26, n.º 4.
- LONGÁS, J.C. (1998): *Organización productiva y localización. La industria del automóvil en Navarra*. Gobierno de Navarra. Pamplona.
- LÓPEZ CARRILLO, J.M. (1996): *Los orígenes de la industria de la automoción en España y la intervención del INI a través de ENASA*. Documento de Trabajo 9608. Fundación Empresa Pública. Madrid.
- LUNDEVALL, B.A. (1992): «User-producer relationships, National Systems of Innovation and internationalisation». En B.A. Lundvall (ed.): *National Systems of Innovation*. Pinter Pub., Londres, pp. 45-67.
- MONDEN, Y (1988): *El sistema de producción de Toyota*. Ed. CDN, Madrid.
- NADAL, J; CARRERAS, C y SUDRIÀ, C (comp.) (1987): *La economía española en el siglo xx. Una perspectiva histórica*. Ariel. Barcelona.
- OCAÑA, C. (1992): «Costes de transacción en la organización de la producción: integración vertical, Just-in-Time y mercados». *Economía Industrial*, n.º 284, pp. 119-125.
- PÉREZ SANCHO, M. (2000): *La racionalidad del poder. Multinacionalización y reestructuración productiva: el caso de Ford España (1969-1999)*. Tesis Doctoral. Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València. Valencia.
- PORTILLO, L. (1982a): «Estrategias actuales en la industria mundial del automóvil». *Información Comercial Española*, n.º 587, pp. 5-16.

- PORTILLO, L. (1982b): «La industria del automóvil en España: crisis y perspectivas». *Información Comercial Española*, n.º 587, pp. 17-30.
- SANTACANA, F. y SOLÀ, J. (1986): «Subcontratación y automóvil». *Economía Industrial*, nov.-dic., pp. 79-97.
- SERNAUTO (varios años): *Boletines de noticias*. Madrid.
- SHIMIZU, K. (1998): «A new Toyotism». En M. Freysenet, A. Mair, K. Shimizu, y G. Volpato (ed.): *One Best Way? Trajectories and Industrial Models of the World's Automobile Producers*. Oxford University Press, New York, pp. 63-90.
- WOLFF, S (1995): «Accords inter-entreprises, apprentissage et flexibilité dans le secteur des télécommunications». En N. Lazaric y J.M. Monnier (coord.): *Coordination économique et apprentissage des firmes*. Economica, París, pp. 109-132.
- YOSHINO, M.Y. y SRINIVASA, V (1996): *Las alianzas estratégicas: un enfoque empresarial a la globalización*. Ariel, Barcelona.