

MARZO
del 2014

+ valor

SUPLEMENTO DE ANÁLISIS ECONÓMICO

el Periódico



INDUSTRIA DEL AUTOMÓVIL

Cuerda para rato

El sector del automóvil es uno de los pilares industriales de Catalunya. Nueve expertos explican las claves de su renovada productividad, ganada en tiempos de crisis, y sus retos de futuro.



Negociación colectiva, base para el futuro

Los acuerdos laborales han sido cruciales para sentar las bases de futuro y garantizar la estabilidad del empleo en un sector que, entre el 2007 y el 2012, perdió 74.000 puestos de trabajo. La negociación colectiva es pues la mejor herramienta para desarrollar políticas industriales y políticas activas de empleo.

En julio de 2008, el sector de la automoción sufrió una caída drástica de producción de vehículos en nuestro país para estabilizar los stocks y proteger las cuentas de resultados de las empresas constructoras. Era el síntoma más significativo de la llegada de la crisis económica a nuestro país. Las consecuencias de la explosión de la burbuja financiera e inmobiliaria de EEUU llegaban de manera vertiginosa a la economía productiva española, evidenciándose las primeras pérdidas de empleo en un sector con una mano de obra intensiva, como es el de la producción de vehículos.

Esta caída en el empleo afectó tanto a las empresas constructoras como al importante parque de proveedores, perdiendo entre el 2007 y el 2012 hasta 74.000 puestos de trabajo. Se produjo una reordenación del tejido productivo en el sector y una redimensión empresarial, con el cierre de un número importante de empresas proveedoras, concentrando producciones en grupos empresariales con mayor solvencia financiera, que han podido superar mejor la crisis, y reduciendo la atomización empresarial en los componentes de primer y segundo nivel.

La fortaleza del sector, con una fuerte tradición productiva en nuestro país, permitía a las multinacionales apostar por un proceso de inversiones en la renovación del parque de vehículos en las plantas españolas. En este sentido, las diferentes marcas que producen en España empezaron a plantear la posibilidad de adjudicar producciones de nuevos vehículos, incluso teniendo en cuenta que nos encontramos en un ámbito geográfico como el europeo que, además de tener un sobredimensionamiento de la capacidad productiva, calculada en un 28% por la asociación de constructores europeos, ha sufrido la caída del mercado de venta de vehículos de manera estrepitosa. El español, por ejemplo, ha caído a niveles de hace más de dos décadas.

En este escenario, la negociación colectiva ha jugado un papel fundamental para consolidar las



decisiones estratégicas que las empresas estaban planteando, como adaptar los niveles de producción y los márgenes de rentabilidad a un mercado débil como el europeo, sin despreciar el conocimiento y la capacidad de producción que los trabajadores y trabajadoras españoles tienen y pueden desarrollar. Entre el 2010 y el 2012 se abrió un proceso de negociaciones entre empresas y sindicatos en todas las compañías constructoras de vehí-

culos, se hace imprescindible la reversión de la reforma laboral y la urgente recuperación de los valores de la negociación colectiva que han sido debilitados de manera muy grave por la modificación de la normativa.

Los diferentes acuerdos laborales han fijado las bases de futuro a corto plazo de un sector fundamental para la economía del país y el desarrollo social de los ciudadanos, pero esto no es suficiente. Es

Empresas y sindicatos no solo discutieron de salario y jornada. Consolidaron un modelo de organización del trabajo basado en la calidad y la flexibilidad interna

los, donde la adjudicación de la renovación de producciones garantizaba la continuidad de las plantas españolas durante una nueva generación productiva.

En estos procesos de negociación, cruciales para el futuro de un sector que ocupa alrededor de 250.000 trabajadores directos, no solo se discutió de salario y jornada, como parecía entenderse por algunas valoraciones publicadas en esas fechas, ya que en un sector como el del auto los costes laborales no superan, en la mayoría de los casos, el 10% del conjunto del total. Lo más importante que han

garantizado los diferentes procesos de negociación es la capacidad de consolidar un modelo de organización del trabajo, donde la calidad y la flexibilidad interna permiten adaptarse a fluctuaciones del mercado como las que se viven en la actual etapa económica y, además, garantizan la estabilidad en el empleo. También se establecieron instrumentos para el desarrollo de inversiones productivas, como se ha demostrado posteriormente, así como la capacidad de financiación de las mismas, a través de los acuerdos alcanzados entre las partes y que se convierten en herramientas de viabilidad financiera para acceder al crédito. Este es el esfuerzo colectivo que el sector ha puesto como ejemplo de intervención directa en la política empresarial y, por lo tanto, sectorial e industrial, de una manera directa y efectiva, creando riqueza, distribuyéndola y recuperando la capacidad de creación de empleo. Y lo ha hecho en un entorno del todo desfavorable y en un marco legal que ponía tremendas trabas a la negociación colectiva, con la entrada en vigor de dos contrarreformas laborales. Evidentemente, todos los procesos de negociación que se han llevado a cabo no tienen idénticas características, pero si hacemos una valoración global podemos afirmar que la negociación colectiva es la mejor herramienta para desarrollar políticas industriales y políticas activas de empleo. Si queremos trasladar estas políticas de éxito a

Javier
PACHECO



Secretario general de CCOO de Industria de Catalunya. Trabajador de Nissan Motor Ibérica desde 1991. Ha sido secretario general de la sección sindical de CCOO en Nissan Catalunya y presidente del comité europeo de Nissan.