

Evolución histórica de la industria de equipos y componentes de automoción¹

José María Ortiz-Villajos
Universidad Complutense de Madrid
jmortizv@ccee.ucm.es

Introducción

El sector del automóvil ha sido el pionero de la producción en serie. Los encadenamientos de este sector hacia adelante y hacia atrás, así como la influencia de su sistema de fabricación han sido trascendentales para la rápida expansión industrial del siglo XX. Pero el sistema de fabricación de automóviles ha sufrido diversas transformaciones: de los sistemas artesanales de finales del siglo XIX y principios del XX, se pasó a la cadena de montaje de Henry Ford, iniciada en 1913, que dio lugar al sistema de "producción en masa" (*mass producction*). Esta fue la gran revolución hasta la aparición del sistema de "producción ajustada" (*lean production*), ideado por los japoneses de la empresa Toyota en la década de 1950. La influencia de los métodos japoneses ha sido enorme en todo el mundo; también en Estados Unidos, donde sus grandes empresas se han visto obligadas a modificar sus sistemas de producción para poder competir con las japonesas. Aunque con múltiples variantes, en la actualidad se ha impuesto el sistema de producción ajustada, que busca satisfacer la creciente variedad de necesidades del mercado sin incrementar los costes de producción, en un entorno de gran competencia en productos y en precios.

La industria de equipos y componentes de automoción -también llamada industria auxiliar del automóvil²- se ha ido transformando a la vez que la industria principal. Y, aunque ha habido ciertas fluctuaciones, a la larga, la industria auxiliar ha crecido en peso e importancia dentro del sector del automóvil. En la fase artesanal, los fabricantes de automóviles eran meros ensambladores de piezas fabricadas por productores de muy diverso tipo, no especializados en el sector del automóvil. En esa época, por tanto, la industria auxiliar del automóvil, sin tener conciencia de serlo, era la que fabricaba todo el coche. Poco a poco, los ensambladores se fueron convirtiendo en fabricantes de algunas piezas, hasta que Henry Ford decidió fabricar todas, dejando de depender totalmente de la industria auxiliar. Alfred Sloan hizo algo parecido en General Motors, pero creando divisiones encargadas de la producción de las distintas piezas. Sin embargo, tras la difusión de los métodos japoneses y con el aumento de la complejidad de la tecnología y de la competencia, la industria principal ha incrementado su tendencia a comprar los componentes a empresas especializadas, que han ido aumentando su peso e importancia dentro del sector del automóvil. Tras la crisis de 1973 se ha producido una transformación radical dentro del sector: creciente internacionalización; disminución en número y aumento del tamaño de las compañías productoras de automóviles; y una creciente división internacional de la producción. Esto ha afectado no sólo a la industria principal, sino también a la industria auxiliar que también ha

¹ Este trabajo se ha beneficiado de la participación de su autor en el proyecto 06/00/70/99, financiado por la Comunidad Autónoma de Madrid.

² A lo largo de estas líneas aparecerán los dos términos -industria auxiliar e industria de componentes- para referirse siempre a la misma realidad. Los productores de este sector consideran que el término "industria auxiliar" no es correcto, ya que puede hacer pensar que su cometido es de segundo orden con respecto al de la "industria principal": la que fabrica o monta los coches. Esto no es así, pues, aunque la dependencia entre fabricantes de coches y de componentes ha variado con el tiempo, los dos son esenciales. Además, desde los años setenta ha habido transformaciones radicales que han incrementado el protagonismo de los fabricantes de equipos y componentes.

tenido que transformarse radicalmente para adaptarse a las nuevas circunstancias. El primer epígrafe del trabajo se centra en explicar cómo ha cambiado la relación de la industria auxiliar con la principal a lo largo del siglo XX.

Evidentemente, los cambios en la industria mundial del automóvil también han afectado a España, por lo que es imprescindible conocerlos para poder entender la evolución del sector en nuestro país. El segundo epígrafe trata de explicar a grandes rasgos la evolución histórica del sector de equipos y componentes de automoción en España. Se ha dicho que la industria auxiliar comenzó a tener una presencia significativa en nuestro país cuando aparecieron las primeras empresas modernas de fabricación de automóviles; es decir, en la década de 1950. Es cierto que la industria auxiliar tuvo su gran despegue cuando se produjo la gran expansión de la industria del automóvil: desde mediados de los años cincuenta y, sobre todo, a partir de los años sesenta. Pero no se puede decir que la industria auxiliar fuera inexistente en el primer tercio del siglo XX, pues en la década de 1930, tuvo un notable desarrollo y modernización en torno a las actividades de las dos grandes compañías multinacionales en España: General Motors y Ford. Para poder abastecer a estas empresas -especialmente a Ford- surgió en Barcelona un notable grupo de fabricantes de componentes con las características incipientes de un sector moderno, que pusieron las bases del desarrollo posterior a la Guerra Civil.

1. Evolución de la relación entre la industria auxiliar e industria principal de automoción en el mundo

La industria auxiliar surgió en todos los países como respuesta a la demanda de los fabricantes de automóviles. En los primeros tiempos (finales del siglo XIX y principios del XX), la producción de automóviles era un proceso artesanal. Los fabricantes producían automóviles a encargo, es decir, uno a uno o en series muy limitadas. Estos fabricantes, tras recibir el encargo de un coche de unas determinadas características, contactaban con distintos proveedores -fabricantes no especializados en automoción- para que les suministraran los componentes, que luego ensamblaban para conseguir el vehículo con las características especificadas. Así funcionaron las primeras empresas de automóviles, como la famosa casa francesa Panhard & Levassor, cuya función era "hablar con los clientes para determinar las especificaciones exactas del vehículo, encargar las partes necesarias, y montar el producto final. Gran parte del trabajo, sin embargo, incluyendo el diseño y la ingeniería, tenía lugar en establecimientos artesanales individuales esparcidos por todo París"³.

Durante la fase artesanal, por tanto, el control del mercado y del sector lo tenía el fabricante o ensamblador, pero éste dependía totalmente de los fabricantes de las distintas partes. Es decir, la producción como tal correspondía casi totalmente a la industria auxiliar o de componentes. Esta industria, no obstante, inicialmente no tenía al sector del automóvil como principal cliente, sino como uno más. Pero a medida que la demanda aumentaba y las series de coches se incrementaban, algunos proveedores se fueron especializando en el sector del automóvil. Esta especialización era rentable tanto para los proveedores como para los ensambladores, pues gracias a ella pudieron ir reduciendo costes por economías de escala. En los primeros años, pues, la dependencia de la industria principal respecto de la auxiliar era absoluta, no al revés. Pero a medida que los fabricantes de componentes se fueron especializando, su dependencia de la industria ensambladora fue aumentando.

³ Womack *et al.* (1991), p. 22, traduzco.

La gran revolución en la industria del automóvil la provocaron las innovaciones que Henry Ford introdujo a partir de 1908. En aquel año, Ford sacó al mercado su Modelo T, el vigésimo que fabricaba desde que en 1903 sacara al mercado su primer diseño: el Modelo A. La gran novedad del Modelo T fue que se diseñó para ser fácilmente fabricado y sencillamente usado y reparado. Esto lo consiguió con una innovación esencial: "la intercambiabilidad completa y lógica de las partes y la simplicidad de ensamblaje de unas con otras"⁴. Esta innovación se inspiró en las ideas de Frederick W. Taylor -división racional del trabajo, simplicidad de operaciones, minimización de movimientos- y permitió que el trabajo lo pudieran desarrollar obreros sin formación, por lo que eliminó su dependencia de los artesanos cualificados. En opinión de Womack *et al.* (1991, pp. 26-27), estas innovaciones -y no la cadena de montaje- fueron la clave para el inicio de la producción en masa, pues gracias a ellas fue posible la producción en serie. Aunque no hay datos exactos sobre el ahorro de esfuerzo y de tiempo que supusieron la detallada división del trabajo y la intercambiabilidad perfecta de las piezas, "sabemos que fue substancial, probablemente mayor que los ahorros que Ford consiguió en el paso siguiente, la introducción en 1913 de la línea de montaje de flujo continuo"⁵. Ésta tuvo una enorme repercusión en la opinión pública, pues puso de manifiesto las grandes ventajas en productividad que Ford había conseguido respecto de sus competidores. La cadena de montaje permitió acelerar la producción y abaratar todavía más los costes unitarios de fabricación: la producción y la demanda de automóviles empezaron a crecer vertiginosamente. El automóvil empezaba a dejar de ser un bien de lujo al alcance de muy pocos para convertirse en un bien para la clase media.

La cadena de montaje buscaba aprovechar al máximo los beneficios de la organización científica del trabajo. Ello afectaba también a los fabricantes de componentes, que debían transformar sus métodos de producción para ser capaces de suministrar las piezas con las características, cantidad y frecuencia que Ford requería. Inicialmente no fueron capaces de seguir el ritmo de innovación de Ford, por lo que éste pensó que era más seguro fabricar sus propias piezas. En los primeros años Ford había sido esencialmente un ensamblador⁶, pero en 1915 fabricaba ya casi todas sus piezas y casi había conseguido la completa integración vertical. Este proceso "alcanzó su lógica conclusión en el complejo de Rouge en Detroit, que abrió en 1921"⁷. Ford Motor Company, el paradigma de empresa fabricante de automóviles, prescindió por completo de la industria auxiliar al asumir todas sus funciones. El nuevo modelo causó una profunda crisis en el sector automovilístico de Estados Unidos: por un lado, la quiebra de muchos fabricantes de coches y de componentes; y por otro, el resurgimiento de algunos competidores que tuvieron que seguir la estela de Ford para sobrevivir. El más importante fue General Motors, que en 1920 contrató a Alfred Sloan para reorganizar una compañía casi en quiebra. En lugar de la integración vertical completa al estilo de Ford, Sloan ideó otra forma de organizar: dividió la compañía en divisiones independientes para cada modelo que fabricaba, así como para las diferentes piezas que abastecían a las divisiones de la industria principal. Estas divisiones dependían de unas oficinas centrales de pequeño tamaño, que recibía de las divisiones informes periódicos detallados sobre ventas, cuota de mercado, inventarios, pérdidas y ganancias, etc. De esta forma, Sloan perfeccionó el sistema de producción en masa que Ford había introducido, pero que no había conseguido gestionar adecuadamente.

⁴ Womack *et al.* (1991), p. 27, traduzco.

⁵ Womack *et al.* (1991), p. 28, traduzco.

⁶ "Compraba sus motores y chasis a los hermanos Dodge, y luego les añadía un montón de piezas encargadas a otras empresas para hacer el vehículo completo" (Womack *et al.*, 1991, p. 33, traduzco).

⁷ Womack *et al.* (1991), p. 33, traduzco.

"Ford no tenía ni idea de cómo organizar un negocio global sino a través de la centralización de todas las decisiones en la persona que estaba arriba -él mismo-. Este concepto no era práctico incluso cuando Ford estaba en su cénit de capacidad, y casi llevó a la compañía a la quiebra cuando sus capacidades mentales declinaron en los años treinta"⁸. Precisamente por esto, en la década de 1950, Henry Ford II hizo un cambio radical en la compañía: sacó a subasta entre las empresas de la industria auxiliar la fabricación de muchos componentes antes producidos dentro de la compañía. La empresa les proporcionaba las características de cada pieza para que hicieran su cálculo de costes. La empresa que ofrecía un mejor precio era la que se llevaba el contrato. Esto proporcionaba a Ford una gran flexibilidad para afrontar épocas de crisis, en un sector caracterizado por fuertes fluctuaciones. Realmente, no se trataba de un sistema nuevo: "era, de hecho, el mundo que Ford había abandonado hacia 1913; el mundo de las interrelaciones distantes, a corto plazo y basadas en el mercado con negocios independientes"⁹.

General Motors mantuvo en gran medida su modelo de divisiones propias descentralizadas que fabricaban las distintas piezas. El modelo de Sloan para el abastecimiento de componentes era: "Hágalo todo en su propia compañía, pero establezca divisiones descentralizadas de fabricación de partes como centros de negocio independientes para producir categorías específicas de componentes para toda la compañía"¹⁰. Este sistema mejoró mucho la gestión, pero se apoyó fundamentalmente en la cadena de montaje y en la producción en masa. De hecho, fue la maduración definitiva del sistema iniciado por Ford: "Toma las prácticas productivas de Ford, súmale las técnicas de *marketing* y administración de Sloan, y añade la nueva función del trabajo organizativo de controlar las misiones del puesto y las tareas, y tienes la producción en masa en su forma más madura"¹¹.

En la práctica, el sistema de Sloan y la nueva táctica de Ford de subcontratar la fabricación de las partes, tuvieron resultados similares. En Occidente, unas compañías siguieron el modelo de Ford y otras el de GM, pero se puede decir que a partir de la década de 1950 hubo una tendencia creciente a subcontratar, de tal forma que los fabricantes estuvieron cada vez menos integrados verticalmente. No obstante, hubo diferencias en los niveles de integración, en función de la historia y tamaño de las empresas:

En los años ochenta [...] GM era la más integrada, con cerca del 70 por cien de las partes de cada coche y camión suministradas por sus divisiones internas de componentes. Saab, en el extremo opuesto, fabricaba sólo el 25 por cien de sus partes aproximadamente, siempre reservando para sí misma las partes más visibles para el consumidor -la carrocería y el motor¹².

La tendencia fue, como se ha dicho, a reducir la proporción de partes obtenidas dentro de la empresa. Esta tendencia se aceleró cuando a partir de los años sesenta empezó a incrementarse la competencia de las compañías japonesas, que introdujeron un modelo distinto y más eficaz de relación entre el fabricante y las compañías suministradoras. En los años setenta y ochenta las compañías occidentales mejoraron su productividad por el incremento de la competencia entre los suministradores de piezas, pero no consiguieron ser competitivas con las japonesas porque no cambiaron el modelo básico de funcionamiento. "La clave de un sistema competitivo de suministro de piezas

⁸ Womack *et al.* (1991), p. 39, traduzco.

⁹ Womack *et al.* (1991), p. 139, traduzco.

¹⁰ Womack *et al.* (1991), p. 138, traduzco.

¹¹ Womack *et al.* (1991), p. 43, traduzco.

¹² Womack *et al.* (1991), p. 139, traduzco.

es la manera en que el ensamblador [...] trabaja con los suministradores [...]. Que el suministrador sea interno o externo a la compañía supone sorprendentemente muy poca diferencia"¹³. Los japoneses se dieron cuenta de esto y cambiaron radicalmente la manera de establecer esta relación; pero las compañías occidentales, a pesar de los cambios que introdujeron, en el fondo mantuvieron el sistema tradicional. Este se basaba en una relación en la que el fabricante buscaba su propio beneficio sin considerar los problemas que pudiera tener el suministrador para conseguir bajar los precios. Los ensambladores subastaban las distintas piezas entre muchos suministradores, que debían competir en precio, calidad y fiabilidad de abastecimiento. Los márgenes para los suministradores eran, por tanto, muy ajustados, por lo que, una vez que habían sido seleccionados, hacían estrategias para conseguir elevar el precio inicial, justificándose en variaciones de precios de las materias primas o complicaciones inesperadas en la fabricación. Esto generaba una mutua desconfianza entre fabricante y suministrador que perjudicaba a ambos. Por eso, los contratos eran a corto plazo. De esta forma, los fabricantes tenían más flexibilidad y facilidad para cancelar relaciones con los suministradores, bien por una caída de las ventas, bien por insatisfacción con el suministrador. Los fabricantes tenían la sartén por el mango, por lo que a veces rompían esa relación unilateralmente, sumiendo a la empresa suministradora en una profunda crisis.

En este sistema, el diseño de las piezas lo hacían los ensambladores. Las empresas de componentes que finalmente eran contratadas no solían tener ninguna relación entre sí, aunque muchas de ellas produjeran piezas pertenecientes al mismo equipo del automóvil. Esto solía generar problemas de ensamblaje entre piezas, lo cual encarecía el coste para ensambladores y suministradores. El elevado número de suministradores de las empresas norteamericanas -unos 2000 en los años setenta- en comparación con las japonesas -unos 300- se debía a que la industria auxiliar americana suministraba piezas, mientras que la japonesa suministraba equipos completos. Como se ve, este sistema era insatisfactorio para las dos partes, y a la larga afectaba a precios, calidad y tecnología, como muy bien explica la siguiente cita:

Los suministradores son incorporados tarde en el proceso de diseño y pueden hacer poco para mejorar un diseño que puede hacerse difícil y caro de fabricar. Están bajo una intensa presión en el coste por parte de un comprador que no entiende sus especiales problemas. Como resultado, ofertas no plausibles ganan contratos, seguidos de ajustes, que pueden hacer el coste de la pieza más alto que el de aquellos oferentes más realistas aunque perdedores. Este proceso hace difícil que el ensamblador pueda hacer una estimación ajustada de costes. Además, el esfuerzo de competencia de los concursantes entre sí les hace muy reticentes a compartir ideas sobre técnicas de producción mejoradas mientras una parte está en fabricación. En otras palabras, no tienen incentivo a fusionar sus curvas de aprendizaje¹⁴.

El método de producción ajustada (*lean production*) ideado por la empresa Toyota a finales de la década de 1950 cambió radicalmente tanto el sistema de fabricación de automóviles como la relación entre la industria principal y la auxiliar. Esta se basó en la cooperación y la confianza, al contrario que en el modelo de producción en masa. En primer lugar, los fabricantes japoneses seleccionan a sus proveedores no a través de subastas, sino en función de relaciones pasadas y de un demostrado rendimiento. Con el tiempo, los ensambladores forman un grupo de suministradores habituales, que forman relaciones estables de largo plazo con ellos. Este

¹³ Womack *et al.* (1991), p. 140, traduzco.

¹⁴ Womack *et al.* (1991), p. 145, traduzco.

grupo de proveedores suele estar en torno a 300 para cada proyecto, en contra de los 1.000-2.500 de los productores occidentales. Esto se debe a que las empresas japonesas no encargan por separado todas y cada una de las piezas, sino componentes completos, cada uno de los cuales incluye un montón de piezas, que los propios suministradores se encargan de fabricar (o encargar a otros) y montar. Por otro lado, el ensamblador da toda la información necesaria sobre su sistema de fabricación al proveedor, para que este pueda ajustarse exactamente a las necesidades del fabricante. De igual forma, el ensamblador conoce detalladamente las características del sistema de fabricación de cada proveedor, lo cual tiene en cuenta al hacer el diseño del automóvil. Este mutuo conocimiento es beneficioso para ambos. Gracias a él, el ensamblador no tiene que dedicar tanto esfuerzo al diseño de los nuevos modelos, pues buena parte de ese diseño lo hacen los distintos proveedores, que son más competitivos en las partes en que se especializan. Con este sistema, la innovación tecnológica es constante y muy eficaz, pues todas las partes tienen incentivos para innovar. Esto se facilita por los contratos que se establecen, en los que ambas partes se comprometen a compartir los beneficios que se obtengan por cualquier mejora conseguida durante el desarrollo del proyecto común. Ambos son conscientes de la necesidad de ahorro de costes por ambas partes, por lo que los proveedores se comprometen en el contrato inicial a ir bajando año a año el precio de los suministros. Para ello, se obligan a una mejora tecnológica continua.

Los fabricantes japoneses de automóviles no delegan totalmente el diseño y la fabricación del vehículo en los proveedores: reservan a las divisiones internas las partes que consideran vitales para el éxito del coche, como "los motores, las transmisiones, los paneles importantes de la carrocería, y, cada vez más, los sistemas electrónicos centrales que coordinan las actividades de muchos sistemas del vehículo"¹⁵. No obstante, los japoneses delegan una gran parte de la responsabilidad sobre la ingeniería y fabricación de las partes, por lo que tienen mucho menos gasto en ese capítulo que las compañías de producción en masa. Esto les hace más competitivos, pues los proveedores hacen los componentes mejor y a menor coste que el ensamblador. El resultado son unas compañías más pequeñas, menos integradas, pero mucho más eficientes:

Del coste total de los materiales, herramientas, y partes terminadas necesarias para hacer un coche, Toyota Motor Company sólo aporta por sí misma el 27 por cien. La compañía produce 4 millones de vehículos al año con sólo 37.000 empleados. En contraste, General Motors aporta el 70 por cien del valor en 8 millones de vehículos y necesita 850.000 empleados en todo el mundo para hacerlo¹⁶.

El sistema japonés funciona por la existencia de un modelo racional para determinar costes, precios y beneficios. "Este modelo hace que las dos partes quieran trabajar juntas por mutuo beneficio, mejor que mirarse la una a la otra con mutua sospecha"¹⁷. Así, el contrato que se establece entre ambas partes es un reflejo de la mutua voluntad de cooperar en un mismo proyecto por largo tiempo; algo muy diferente de las "relativamente antagónicas relaciones entre el proveedor y el ensamblador en Occidente"¹⁸. El sistema es tan eficiente, que ha mantenido a las compañías japonesas con una clara ventaja de productividad durante treinta años.

En Europa, el modelo de relación entre la industria principal y la industria auxiliar ha sido parecido al norteamericano, aunque con variantes significativas, que lo han asemejado algo más al método japonés. Esto se debe a que los fabricantes europeos

¹⁵ Womack *et al.* (1991), p. 147, traduzco.

¹⁶ Womack *et al.* (1991), p. 155, traduzco.

¹⁷ Womack *et al.* (1991), p. 148, traduzco.

¹⁸ Womack *et al.* (1991), p. 148, traduzco.

de automóviles han sido siempre más pequeños y numerosos que los norteamericanos, por lo que no han tenido la oportunidad de plantearse hacer todo por sí mismos, como hizo Ford o General Motors. Además, en Europa ha habido tradicionalmente fabricantes de componentes -como Bosch, GKN y SKF- líderes en tecnología dentro de su área, que "más que trabajar con planos, muchos han hecho la ingeniería completa de los componentes para los ensambladores"¹⁹. Así, mientras que en los años 80 los fabricantes norteamericanos hacían la ingeniería detallada del 81 por cien de sus partes y los japoneses del 30 por cien, los europeos se situaban en una posición intermedia: el 54 por cien²⁰. La relevancia de la industria auxiliar europea se refleja también en que el mercado europeo de componentes es el mayor del mundo. Los fabricantes de componentes europeos, además, se han agrupado más que los norteamericanos en torno a los ensambladores nacionales, "tanto física como en términos de relaciones de largo plazo"²¹: esto les hace asemejarse también a los japoneses. No obstante, el número de proveedores para cada ensamblador -entre 1000 y 2000- ha sido notablemente superior al del caso japonés.

A pesar de los problemas y desventajas del sistema de producción en masa, las tres grandes compañías norteamericanas dominaron durante décadas la industria mundial del automóvil. En 1955 tenían el 95% de las ventas en el mercado norteamericano, y casi el 75% del mercado mundial. Pero fue precisamente 1955 el año de cambio de tendencia: la participación de las importaciones de vehículos en Norteamérica empezó a aumentar lentamente. "Su temprana perfección en la producción en masa, ya no podría sostener a las compañías de Estados Unidos en sus posiciones de liderazgo"²², ya que a mediados de los cincuenta el sistema de producción en masa ya estaba asentado en los países competidores de Estados Unidos. Los grandes empresarios europeos del automóvil -Citroën, Renault, Agnelli, Austin, Morris- habían visitado las instalaciones de Ford incluso antes de la I Guerra Mundial, y empezaron a aplicar sus métodos. Pero las dos guerras mundiales hicieron que no fueran realmente efectivos hasta la década de 1950. A partir de ese momento los fabricantes europeos combinaron la fabricación en serie con la obtención de un producto diferenciado del norteamericano, con el que, por primera vez, empezaron a competir seriamente. La irrupción de los europeos en el sector ha sido calificada por algún autor como "la segunda gran mutación"²³ de la historia del sector del automóvil. Entre 1950 y 1970, los europeos compitieron crecientemente con las firmas norteamericanas en Europa y empezaron a tener grandes éxitos en los mercados exteriores.

La prosperidad de estas décadas hizo que tanto europeos como norteamericanos siguieran manteniendo el sistema básico de producción en masa. "Esta situación de estancamiento en la producción en masa tanto en Estados Unidos como en Europa podría haber continuado indefinidamente si no hubiera surgido en Japón una nueva industria del motor [...] con una manera completamente nueva de hacer las cosas, que llamamos producción ajustada (*lean production*)"²⁴. La crisis de 1973 fue el factor que hizo despertar a las industrias europea y norteamericana, pues por primera vez advirtieron claramente la superioridad de la japonesa y, por tanto, la necesidad de realizar profundos cambios.

La caída de la demanda motivada por la crisis económica generalizada y por el aumento de los precios de los carburantes, puso en una situación muy complicada a

¹⁹ Womack *et al.* (1991), p. 164, traduzco.

²⁰ Womack *et al.* (1991), p. 164.

²¹ Womack *et al.* (1991), p. 165, traduzco.

²² Womack *et al.* (1991), p. 43, traduzco.

²³ López Carrillo (1996), p. 6

²⁴ Womack *et al.* (1991), p. 47, traduzco.

muchos productores. Los Estados Unidos, además, empezaron a sufrir en su propio territorio una dura competencia de los productores japoneses: algo que nunca se habían podido imaginar. Las compañías se vieron obligadas a mejorar su eficiencia a través de innovaciones de proceso y de producto. Esto fue especialmente necesario para los fabricantes occidentales, pues de líderes habían pasado a seguidores en los métodos de producción y organización. El modelo más eficiente era la producción ajustada: el sistema ideado por la compañía Toyota marcó el camino a seguir por la industria automovilística mundial. Para sobrevivir, era necesario adoptarlo o reformar profundamente el modelo de producción en masa tradicional. Los nuevos sistemas debían implicar muy directamente a los proveedores en la política y sistema productivo de las empresas: la industria auxiliar tuvo que realizar también, por tanto, fuertes transformaciones en sus sistemas de producción y abastecimiento a los fabricantes.

En los últimos años ha habido un importante reajuste en la configuración de la estructura empresarial de los fabricantes de automóviles, caracterizado por una serie de fusiones y absorciones entre los grandes productores mundiales. Este movimiento se encuadra dentro del proceso iniciado en los años 80 de internacionalización creciente de la producción y el mercado del automóvil, y su motivación principal es la reducción de costes de producción, ya que los márgenes de las compañías, debido a la creciente competencia internacional, son cada vez más ajustados²⁵. Junto con las fusiones, sigue en marcha un proceso de innovación constante en los sistemas de fabricación, que, como siempre, afecta de manera directa a la industria auxiliar. En la actualidad, la tendencia es a concentrar alrededor de la planta ensambladora un gran número de fabricantes de componentes, de tal forma que la coordinación entre ambos sea más sencilla. En el área del diseño y la investigación también se está dando una creciente vinculación entre la industria principal y la auxiliar, de forma que las piezas se adapten perfectamente a las cadenas de producción y a las necesidades de la industria principal.

2. Evolución de la industria auxiliar del automóvil en España

A mediados del siglo XX, la industria del automóvil tenía un peso casi insignificante en la economía española, pero en la década de 1960 fue uno de los sectores clave del despegue industrial español y con el paso de los años ha llegado a tener un peso considerable. España ha sido el caso más exitoso en el contexto de los países europeos rezagados en la automoción, logrando desde la década de 1960 no sólo una rápida progresión en la producción automovilística, sino también la consolidación de una industria suministradora (aunque en manos del capital extranjero) y una base sobre la que desarrollar la política exportadora desde los años setenta²⁶. En el conjunto de la industria de automoción, la producción de la industria auxiliar en 1983 suponía el 37% y el 2,2% del total de la industria. Cantidades que no son nada despreciables, y que justifican la realización de una investigación sobre la evolución histórica de un sector muy poco conocido.

Aunque el verdadero desarrollo del sector del automóvil no se iniciará hasta la década de 1950, en España había una larga tradición de fabricación de automóviles, iniciada a principios del siglo XX. Pero, si exceptuamos la filial de Ford, hasta la década de 1940 esta industria casi no pasó de la fase artesanal, por lo que su peso cuantitativo en la economía fue pequeño. No obstante, sirvió de base para el desarrollo futuro. Hay que tener en cuenta, además, que precisamente porque la industria no pasó

²⁵ El beneficio sobre ventas de los grandes fabricantes está en torno al 3% (Jaime Carvajal, presidente de Ford España: Conferencia Internacional de Automoción, Fundación Barreiros, Madrid, 29-XI-00).

²⁶ García Ruiz (2000), pp. 8-9.

de la fase artesanal, los fabricantes de componentes tuvieron un papel importante en el sector durante la primera mitad del siglo. Conviene, por tanto hacer un repaso del desarrollo de esta industria desde principios de siglo.

2.1. El primer tercio del siglo XX

Durante el primer tercio del siglo XX, la demanda de automóviles en España era escasa debido al atraso relativo de su economía. No hubo incentivos suficientes para la introducción del sistema de producción en cadena, que requería grandes inversiones iniciales y, por tanto, unos niveles mínimos de demanda, que en España no se garantizaban. No obstante, surgieron algunas empresas nacionales de fabricación de automóviles. Las más importantes se situaron en Barcelona: Hispano Suiza y Elizalde. Además de estas empresas, en Barcelona y en otras ciudades hubo artesanos que fabricaban un número muy bajo de unidades anuales. A pesar de su pequeño tamaño relativo, las empresas españolas más importantes -en especial la Hispano Suiza- tuvieron un notable prestigio internacional, pues fabricaron coches de calidad: automóviles de lujo para un mercado muy restringido y en series muy limitadas. Esto supuso que la mayor parte de los vehículos matriculados en España en el primer tercio del siglo XX fueron importados. A comienzos de los años veinte la capacidad de producción de las empresas españolas era de unos mil vehículos al año, "de los cuales la mitad cuanto menos saldrían de los talleres de la Hispano Suiza"²⁷.

Estas empresas siguieron básicamente el método de fabricación artesanal: "Lo más habitual era la fabricación propia del chasis, en el que se instalaba un motor de importación y después se enviaba a un carroceros para que acabase el vehículo según los gustos del cliente"²⁸. Es decir, los fabricantes eran esencialmente ensambladores de piezas, la mayor parte de las cuales las compraban en el mercado. Esto propició el nacimiento de la industria auxiliar del automóvil en España, que se desarrolló al ritmo de la industria principal: lentamente y con altibajos, debido a la baja producción de vehículos. Además, al principio la mayor parte de los componentes se compraban en el extranjero, debido a que los fabricantes de piezas nacionales no eran capaces "de garantizar un flujo adecuado y estable de piezas y recambios, y menos a precios competitivos en relación a los fabricantes extranjeros"²⁹. Otros problemas para el desarrollo de la industria auxiliar en estos primeros años eran que en España había escasez de mano de obra cualificada -imprescindible en la fase artesanal-, así como pocos ingenieros "que hiciesen posible el diseño de automóviles y, en especial, de motores, transmisiones, suspensiones y otros elementos mecánicos que permitían definir el producto como de fabricación nacional y que suponían el grueso del valor añadido en la elaboración de un automóvil"³⁰. El propio director técnico de la Hispano Suiza, Markus Birkigt, procedía del país alpino.

La industria nacional de componentes se localizó, principalmente, en Barcelona, junto a los principales fabricantes. También se desarrolló en otras zonas con tradición en industrias metálicas y de maquinaria: sobre todo en el País Vasco, que tenía una larga e importante experiencia en esos sectores, que empezaron a adaptarse a las necesidades de las compañías fabricantes de automóviles. También empezó a haber una incipiente industria auxiliar en Madrid, en torno a algunos fabricantes artesanales de vehículos que surgieron allí a partir de los años veinte estimulados por una ciudad que se convirtió en

²⁷ López Carrillo (1996), p. 9.

²⁸ Fatjó Gómez (2000a), p. 330, traduzco.

²⁹ Fatjó Gómez (2000a), p. 330, traduzco.

³⁰ Fatjó Gómez (2000a), pp. 330-331, traduzco.

el mercado más importante del automóvil. Madrid es hoy la tercera región española en el sector de la industria auxiliar por su peso productivo, y probablemente esto ya fuera así a finales de los años veinte. En Zaragoza también hubo cierto desarrollo en épocas tempranas. Esta región, que no tendría un fabricante de automóviles en su territorio hasta la década de 1980 -General Motors-, aprovechó su larga tradición en la fabricación y abastecimiento de componentes de ferrocarril y otras industrias para especializarse en la fabricación de componentes para la industria del automóvil de otras regiones. Allí había varios talleres de carrocerías para automóviles³¹. La empresa más importante era Material Móvil y Construcciones, que había tenido una gran expansión durante la I Guerra Mundial con la construcción de aviones, carros y material de artillería. Pero su gran desarrollo vendrá en los años veinte: fabricó los vagones para el Metro de Madrid, inaugurado en 1919, carrocerías transformables para automóviles y casi todos los tranvías de España³². Pero en el sector de la industria auxiliar del automóvil, el ejemplo paradigmático de Zaragoza es el de la Fábrica del Acumulador Tudor. En sus primeras décadas de existencia esta empresa, constituida en 1897, se dedicó principalmente a la fabricación de baterías para ferrocarriles y tranvías y acumuladores de gran capacidad para compañías eléctricas y de alumbrado. También inició antes de la Guerra Civil la fabricación de baterías para automóvil, pero de manera incipiente. En 1919 fabricó la primera batería para la propulsión del submarino A-1³³. Pero fue después de 1945 cuando Tudor centró su negocio en el sector del automóvil. A partir de entonces empezó a fabricar baterías para equipar todo tipo de vehículos. Con el tiempo llegó a ser líder indiscutible del sector.

Salvando algunos casos más bien aislados y de poca importancia cuantitativa, la característica general de la industria auxiliar del automóvil hasta la década de 1930 es su escaso desarrollo. La mayor parte de las piezas -en especial, las más complicadas- se importaban. Si a los elevados aranceles que -con la idea de sustituir importaciones- se impusieron sobre estos materiales desde 1922, le unimos la incapacidad interna para producir muchos componentes, se puede concluir que el subdesarrollo de la industria auxiliar española fue un grave obstáculo para la implantación de un sector moderno de automoción. Pero no fue este el único obstáculo, hubo un cúmulo de circunstancias:

Resumiendo, el tamaño del mercado y el bajo nivel de industrialización general eran factores contrarios al desarrollo de la industria de automoción española. Un alto porcentaje de población dependiente de la agricultura, unos niveles de renta por debajo de la media europea, una escasa red de carreteras, la casi inexistente industria auxiliar donde apoyar la industria automovilística sin recurrir a la importación de materiales y componentes sometidos a su vez a altos aranceles, habían sido factores poco atractivos para una inversión, con las características de capital intensivo, como era la requerida para la puesta en marcha de empresas en este sector³⁴.

Pero, junto con las empresas españolas, también se instalaron algunas multinacionales, que fueron, precisamente, las que más contribuyeron al desarrollo del sector del automóvil en España. No sólo por ser las que más unidades fabricaron en los años treinta, sino también porque introdujeron los métodos modernos de producción en serie y porque impulsaron el surgimiento de una industria auxiliar especializada en el sector del automóvil. Las multinacionales que se instalaron en España en esa época

³¹ Fernández Clemente (2001, p. 28) indica que a partir de los años veinte también es posible encontrar rastros de fabricantes de componentes en otras ciudades de Aragón: por ejemplo, en Teruel había dos fabricantes de carrocerías.

³² Fernández Clemente (2001), p. 27. Las carrocerías fabricadas por esta empresa eran para Hispano Suiza, según la información que me ha facilitado Elena San Román.

³³ *Auto Revista*, X-1987, p. 147.

³⁴ López Carrillo (1996), p. 14.

fueron las dos grandes norteamericanas: Ford y General Motors. De ellas, Ford fue la que tuvo una mayor importancia. Se instaló inicialmente en Cádiz en 1920 con el nombre Ford Motor Company España³⁵, pero en 1923 se trasladó a Barcelona³⁶. Su actividad era la importación y comercialización de vehículos producidos en otros países, pero desde su instalación en Barcelona, también se dedicó al montaje de vehículos con piezas importadas de Detroit. General Motors Peninsular se instaló en España en 1925, también en Barcelona, pero su actividad fue menos importante que la de Ford. En 1932 instaló su planta de ensamblaje, y en 1939 cesó sus actividades en España. Habría que esperar a 1979 para volver a tener una planta de GM, esta vez instalada en Zaragoza.

Las actividades de montaje de vehículos de Ford y GM fueron las que generaron la mayor parte de los vehículos salidos de plantas de producción instaladas en suelo español. El paso definitivo de un sector dominado por operaciones de montaje a uno dominado por operaciones de fabricación más complejas no se produciría hasta la década de 1950³⁷. No obstante, la planta de Ford empezó a transformarse en una planta de fabricación a principios de la década de 1930, iniciando en España la producción moderna de automóviles. Pero este proceso se vio truncado por el comienzo de la Guerra Civil en 1936, y sólo se reanuda a duras penas en la década de 1950.

La actividad de Ford fue especialmente importante para el comienzo en España de una industria moderna de fabricación de componentes del automóvil. Incluso en los primeros años, cuando sólo era una planta de ensamblaje de piezas procedentes de Estados Unidos, también "necesitaba de una industria local de componentes bien desarrollada"³⁸, pues no era posible ni rentable importar todos los componentes. Esta fue la causa principal de su traslado de Cádiz a Barcelona, el mayor centro industrial del país, y donde se concentraba la mayor parte de la industria española del automóvil. Sin embargo, el impulso de Ford a la industria auxiliar española se produjo especialmente a partir de los años treinta, cuando la depresión empezó a cambiar la estricta política de integración vertical de la Ford de Detroit y por "la tendencia general por parte de los gobiernos locales a incrementar la presión sobre las empresas extranjeras, para incluir piezas y componentes locales [...]. Fue así como el gobierno español, con el fin de nacionalizar la industria presionó para que se incrementara el porcentaje de piezas y componentes de fabricación local en los vehículos montados en España. Entonces surgió una industria local suministradora de partes y componentes que sería importante para el desarrollo futuro de la industria del motor"³⁹.

Efectivamente, a partir de la Dictadura de Primo de Rivera se promovieron una serie de normas dirigidas a la nacionalización de la industria del automóvil, es decir, a aumentar el porcentaje de componentes nacionales en los vehículos montados en España. Estas medidas se iniciaron en 1926 con la creación de la Comisión Oficial del Motor y el Automóvil (COMA), organismo encargado "de la adquisición y suministro de automóviles, y material relacionado con el automóvil, a los centros y corporaciones oficiales"⁴⁰. El siguiente paso se dio en 1927, cuando, ante la debilidad de las compañías nacionales, se promulgó la Ley de Protección a la Industria del Automóvil, "precisamente cuando las importaciones empezaron a alcanzar ya un volumen

³⁵ En 1929, tras la reorganización de las divisiones internacionales de Ford, la filial española pasó a depender de la filial inglesa y cambió su denominación a Ford Motor Ibérica, S.A. Uno de los motivos de esta reorganización era permitir la entrada de capital nacional en las filiales. La filial española fue participada en un 40% por capital español (Estapé Triay, 1998, p. 16).

³⁶ Aunque lo consideró, inicialmente no se instaló en la Ciudad Condal por su conflictividad laboral, pero en 1923 tuvo que hacerlo forzada por la debilidad industrial de Cádiz (Estapé Triay, 1998, p. 14).

³⁷ Estapé Triay (1998), p. 5.

³⁸ Estapé Triay (1998), p. 22-23.

³⁹ Estapé Triay (1998), p. 6.

⁴⁰ Estapé Triay (1998), p. 47.

elevado"⁴¹. Esta ley concedía a las fábricas españolas (que fabricaran vehículos con componentes nacionales en un 50%, y con el porcentaje de capital y personal nacionales exigidos por la ley general de protección a la industria) "reducciones tributarias y exenciones arancelarias sobre la maquinaria, así como ventajas aduaneras en la importación de piezas, elementos, semiproductos y materias primas necesarias para la fabricación"⁴². Los efectos de esta legislación fueron mínimos sobre las empresas nacionales: surgieron algunas compañías⁴³, pero duraron poco tiempo y funcionaron con métodos tradicionales, por lo que fabricaron series muy reducidas de coches. El gobierno que sustituyó a la Dictadura -el del General Berenguer- derogó esta ley, que sólo duró tres años. No obstante, la "Ley Wais" estableció un importante recargo arancelario que fue otro nuevo impulso a la industria nacional del automóvil, "de la que fue muestra la instalación en Guadalajara de unos talleres para la construcción de los modelos Fiat". Pero "este resurgimiento fue de breve duración. Las fábricas y talleres creados cerraron o se transformaron, dedicándose a otras producciones mecánicas [...]. Sólo subsistieron la veterana Hispano-Suiza [...] y el semimontaje de camiones pesados SOMUA realizado en escala no demasiado amplia por la Sociedad Española de Construcción Naval, iniciada en 1929"⁴⁴.

Estas normas también afectaron profundamente a las plantas de montaje extranjeras en España. El incremento de la tendencia nacionalista hizo darse cuenta a Ford de que debía ir nacionalizando cada vez más la propiedad y la producción. Para poder beneficiarse de la legislación nacionalista, era imprescindible dar entrada en el capital de la empresa a una proporción importante de capital nacional. Esto fue lo que motivó el cambio de denominación y de estructura empresarial de la empresa de 1929. A partir de entonces pasó a denominarse Ford Motor Ibérica, S.A.E., convirtiéndose en una Sociedad Anónima Española. Además, aunque la planta siguió en Barcelona, el domicilio social se estableció en Madrid, con la idea de poder tener un más fácil acceso a los órganos políticos de influencia.

La Segunda República anuló el recargo sobre la importación de automóviles, lo cual perjudicaba a la industria nacional. Entonces estableció contingentes de importación, que perjudicaban las crecientes necesidades de transporte, que la industria nacional era incapaz de cubrir. La solución a esta contradicción trató de buscarla a través de una nacionalización parcial de la industria "que, reduciendo el coste de las importaciones, permitiera adquirir más vehículos con menos divisas"⁴⁵. "El Decreto de 3 de julio de 1931 establecía un sistema de bonificaciones arancelarias para la importación de vehículos desarmados destinados a ser montados en España, a los cuales debía incorporarse una proporción creciente de elementos de fabricación nacional. Posteriormente, el Decreto de 10 de diciembre de 1931 puntualizaba los términos de aplicación del anterior, estableciendo una escala de porcentajes mínimos de los materiales en un 70% *de su peso* en un plazo de seis años, determinando además las bonificaciones arancelarias a conceder cada anualidad de acuerdo con los porcentajes de nacionalización logrados"⁴⁶.

Esta legislación favoreció de manera especial a las plantas de montaje extranjeras en España, ya que les permitió "seguir importando el grupo completo motor-transmisión, es decir, los elementos de más alto valor añadido y precio más elevado, ya

⁴¹ Estapé Triay (1998), p. 48.

⁴² Estapé Triay (1998), p. 49.

⁴³ "Llegaron a circular una variedad de marcas relativamente considerable en relación a la industria: Hispano-Suiza, España, David, Ricart y Pérez, etc." (Estapé Triay, 1998, p. 50).

⁴⁴ Estapé Triay (1998), p. 50.

⁴⁵ Estapé Triay (1998), p. 51.

⁴⁶ Estapé Triay (1998), p. 42.

que el peso de los mismos o por lo menos de sus partes esenciales, era el 30 por 100 aproximadamente del coche [...]. La empresa extranjera se beneficiaba al poder seguir vendiendo en el país lo único que era de fabricación propia y además en condiciones mejores que las empresas competidoras. El país ahorraba las divisas correspondientes a lo que fabricaba, o sea un 40 por 100 del valor del coche"⁴⁷. La otra gran beneficiada de esta legislación fue la industria auxiliar del automóvil nacional, ya que las plantas ensambladoras se vieron obligadas a aumentar el porcentaje de piezas fabricadas en España en el montaje de sus vehículos. Es cierto que los componentes demandados a los fabricantes nacionales eran los de mayor peso y menor valor añadido, pero no hay que olvidar que la industria auxiliar española estaba en sus inicios, por lo que no estaba preparada para fabricar otros componentes.

A partir de 1932 Ford inició una política de compras a proveedores nacionales, con la idea de que el porcentaje de esas piezas fuera cada vez mayor. Inicialmente se encontró con graves dificultades debido a la falta de "proveedores debidamente utillados y experimentados"⁴⁸, pero en los años 1934 y 1935 el porcentaje de piezas nacionales se incrementó considerablemente: la compra de material español pasó de suponer el 56% sobre el total en 1933, al 76% en 1935. El número de unidades producidas más que se dobló en el mismo período: pasó de 3.000 a 6.600 unidades. El negocio iba tan bien, que en 1935-36 el Consejo de Administración decidió "levantar en terrenos del Puerto Franco de Barcelona unas nuevas instalaciones ajustadas a los modernos principios de edificación industrial para que la empresa desarrollara la labor de montaje de manera más racional y económica"⁴⁹. La idea de Ford era llegar a fabricar un vehículo totalmente español, como ocurría en sus plantas de Inglaterra, Alemania o Francia. Pero esto sólo sería posible con un desarrollo paralelo de la industria auxiliar nacional. Ford lo vio factible, por lo que desde 1932 empezó a formar un grupo propio de proveedores, a los que fue transmitiendo los conocimientos técnicos necesarios para que fueran modernizándose "a través de técnicos extranjeros que periódicamente visitaban y asesoraban a dichos proveedores"⁵⁰. En muy poco tiempo se consiguió crear una importante industria de fabricantes de componentes en torno a Ford Ibérica: en junio de 1936 la planta de Ford tenía 750 empleados, pero había unos 2.500 trabajadores en el conjunto de empresas de componentes que trabajaban exclusivamente para Ford. "Los materiales y artículos que Ford utilizaba provenientes de proveedores locales eran: neumáticos y cámaras, baterías, ballestas, ejes delanteros, limpiaparabrisas y ventanas, asientos, fundas y esterillas, partes del eje trasero, partes del motor, ruedas y carrocerías de diferentes tipos"⁵¹.

En 1936 todas las unidades fabricadas por Ford contenían como mínimo un 33% de componentes de estos proveedores locales, "llegando en algunos casos a alcanzar niveles del 50% y 60%"⁵². "La continuación de esta política de nacionalización al máximo hubiera supuesto que en tan sólo dos años a partir de junio de 1936 se habría podido conseguir el 70 por 100 de material nacional en las unidades producidas en la planta de Barcelona"⁵³. Estos datos muestran que ya antes de la Guerra Civil se había desarrollado en España, fundamentalmente en Barcelona, un sector moderno e importante de fabricantes de componentes del automóvil. La fuerte apuesta de Ford por

⁴⁷ Estapé Triay (1998), p. 52-53: "La proporción entre los precios de las partes importadas y las fabricadas por la industria nacional era inversa, ya que ese 30 por 100 (ó 40 por 100) en cantidad significaba el 60 por 100 ó 70 por 100 en valor".

⁴⁸ Estapé Triay (1998), p. 53.

⁴⁹ Estapé Triay (1998), p. 43.

⁵⁰ Estapé Triay (1998), p. 55.

⁵¹ Estapé Triay (1998), p. 44.

⁵² Estapé Triay (1998), p. 43.

⁵³ Estapé Triay (1998), p. 45.

la producción en España indica que había unas perspectivas sólidas de crecimiento. Sin embargo, el estallido de la Guerra Civil truncó no sólo las esperanzas de Ford, sino también de la industria nacional de fabricación de componentes. A partir de 1939, la política económica e industrial no fue capaz de advertir los beneficios que se habrían derivado para la economía nacional del apoyo al proyecto de Ford. La multinacional intentó recavar ese apoyo de las autoridades franquistas, pero tras más de una década de infructuosas negociaciones, se vio obligada a abandonar España en 1954, justo en el momento en que se iniciaba la producción "nacional" de automóviles a través de SEAT y de ENASA. La opción autárquica consiguió establecer plantas nacionales de fabricación de automóviles, pero siempre con tecnología extranjera. Lo que no consiguió fue abastecer al creciente mercado español, por lo que a partir de 1951 empezaron a instalarse plantas extranjeras en nuestro país. Con el tiempo, además, todos los fabricantes "nacionales" han acabado en manos extranjeras. Ford volvería en 1972, cumpliendo su sueño de instalar una fábrica en España, pero no en Barcelona, sino en Valencia.

2.2. Los fabricantes de automóviles y de componentes tras la Guerra Civil, 1940-1967

La gran perjudicada de la política industrial autárquica de la posguerra fue la industria auxiliar e, indirectamente, la industria principal, que sufrió durante décadas problemas crónicos de abastecimiento de materiales y de componentes para el automóvil. La exclusión de Ford por parte de las autoridades supuso el declive de toda la industria auxiliar que había surgido a su alrededor. Estas compañías no sólo dejaron de beneficiarse de los importantes pedidos de Ford, sino también de la formación técnica que esta multinacional les transmitía, que les permitía un continuo proceso de modernización e innovación. Los fabricantes nacionales de vehículos no comenzarían a desarrollarse verdaderamente hasta la década de 1950 y de ninguna manera tenían el nivel tecnológico y la capacidad de demanda de la multinacional norteamericana.

El nacionalismo industrial de los nuevos gobernantes se exacerbó con respecto a la etapa anterior. Desde muchos ámbitos del poder, el capital y la iniciativa extranjeros se contemplaban con recelo. La finalidad esencial era conseguir crear una industria nacional en todos los sectores y, por supuesto, también en el del automóvil. Las leyes promulgadas en 1939 establecieron las bases del apoyo estatal a la industria nacional y marcaron los sectores de interés preferente. Uno de ellos era el del automóvil. El decreto que fijaba las normas para la instalación de la industria del automóvil fue promulgado por el Ministerio de Industria en febrero de 1940. "Con él se pretendía impulsar 'con la decisión y urgencia que el caso requiere, la fabricación total del automóvil', huyendo de soluciones lentas [...]. Para ello, y dado el retraso industrial español, tanto en la producción de vehículos como en la de componentes por parte de la industria auxiliar, es conveniente que los proyectos se basen en la cooperación extranjera"⁵⁴. Apoyados en esa legislación, se presentaron en el Ministerio de Industria cuatro proyectos dirigidos a implantar la producción de automóviles en España, correspondientes a cuatro grupos industriales: Ford Motor Ibérica, Daimler Benz, FIAT Hispania e Hispano Suiza⁵⁵. Como de manera realista había sugerido el decreto del Ministerio de Industria, los cuatro proyectos se apoyaban en tecnología extranjera; incluso el de Hispano Suiza se haría con tecnología italiana de Alfa Romeo. Ninguno de ellos prosperó, debido a la oposición del INI, que en la década de 1940 tuvo un enorme peso político. Este organismo, creado en 1941, consideraba que ninguno de esos proyectos cumplía el

⁵⁴ López Carrillo (1996), p. 76.

⁵⁵ López Carrillo (1996), p. 79.

objetivo esencial de conseguir un automóvil nacional, pues todos tenían una fuerte presencia extranjera. A pesar de los roces surgidos entre el INI y el Ministerio de Industria por este motivo, fue el INI el que finalmente se salió con la suya, consiguiendo que tan sólo se apoyaran dos proyectos presentados bajo su patrocinio: uno para la constitución de ENASA para la fabricación de vehículos industriales, utilizando para ello la fábrica de Hispano Suiza; y otro para la producción de automóviles (SEAT), con la idea de instalar en Barcelona una nueva planta de producción.

La industria auxiliar nacional atravesó una vida lánguida durante la década de 1940. Esto se debió en buena medida a las dificultades puestas a Ford -la empresa mejor preparada para fabricar automóviles a gran escala-, y a la debilidad productiva de las empresas españolas, encabezadas por la Hispano Suiza, que siendo la más importante, estaba en pleno declive. Las fábricas tuvieron serias dificultades para mantener las instalaciones activas. La planta de Ford quedó totalmente inactiva en 1945⁵⁶. En los años posteriores a la Guerra Civil el principal negocio de la industria auxiliar fue el de abastecer de recambios a los vehículos que estaban en circulación. El hecho es que la industria de componentes sólo pudo reiniciar el proceso de expansión truncado en 1936 a partir de la creación de ENASA (1946) y de SEAT (1950). Desde entonces, las crecientes necesidades de la industria principal estimularon el desarrollo de la industria de componentes. Como es lógico, se desarrolló sobre todo en torno a las fábricas modernas de automóviles y en núcleos donde existía tradición de producciones mecánicas; es decir, en las mismas regiones donde se había desarrollado antes de la Guerra Civil. Fundamentalmente, en Barcelona, País Vasco, Madrid y Zaragoza. No obstante, a medida que se fueron instalando fabricantes extranjeros en otras zonas (FASA-Renault, en Valladolid; Citroën, en Vigo) también se fue desarrollando una industria auxiliar en aquellas zonas.

Las dos grandes plantas de fabricación de automóviles tardaron en conseguir un buen ritmo de producción. La factoría de ENASA de Madrid, donde se comenzó la producción en serie de camiones con motor Diesel, no comenzaría sus actividades hasta 1954, y tan sólo estuvo a pleno rendimiento a partir de 1958. SEAT empezó su producción en 1953. Esto significa que la industria auxiliar nacional estuvo prácticamente estancada, sin un estímulo para progresar y modernizarse, desde 1936 hasta 1954: ¡dieciocho años! Como se puede suponer, esta parálisis tan prolongada hizo que en el momento de iniciarse la producción nacional de automóviles a gran escala, la industria de componentes estuviera subdesarrollada. Este fue uno de los principales escollos para el funcionamiento normal de la industria principal. Muchos componentes no se producían en España o no reunían la calidad suficiente, por lo que tenían que importarse. Pero esta necesidad, a veces acuciante, de importación de componentes se topó con las trabas del régimen, motivadas por su política autárquica: para cada partida de piezas de importación había que solicitar un permiso oficial, que podía concederse o no. El permiso se concedía en función de la disponibilidad de piezas de fabricación nacional y de divisas. Estas eran muy escasas, entre otras cosas, por los errores de la política monetaria y cambiaria. Como se ve, el progreso de una industria en estas circunstancias era realmente incierto y no falta de mérito, pues los obstáculos impuestos o causados por los gobernantes eran numerosos. A pesar de todo la industria progresó.

En estrecha conexión con los anteriores, en la década de 1950 hubo otro grave problema para el desarrollo de la industria del automóvil: la escasez de materiales esenciales, como el acero. La protección del mercado nacional fue una espada de doble filo tanto para la industria principal como para la auxiliar. Por un lado, los elevados

⁵⁶ A partir de entonces "la actividad fabril quedó prácticamente reducida a la producción de recambios con destino al mantenimiento del parque existente" (López Carrillo, 1996, p. 14).

aranceles para la importación de vehículos, eran un estímulo para el desarrollo de la industria principal; pero la escasez de materiales y componentes nacionales hacía necesaria la liberalización de importación de ciertos componentes. Aunque la importación de componentes sólo se permitió parcialmente y con un estricto control administrativo, fue motivo de queja de los fabricantes de piezas, que pedían una protección mayor para su sector. Pero la protección de los componentes, desestimulaba la innovación y la inversión en estas empresas. Esto desataba las quejas de los fabricantes, que se veían obligados a fabricar sus coches con una elevada proporción de componentes nacionales, que eran insuficientes y muchas veces sin la calidad requerida. Como se ve, la legislación y la protección originaron problemas para unos y otros.

Las posturas de las industrias principal y auxiliar se polarizaron. Los fabricantes de automóviles consideraban que los proveedores nacionales no satisfacían muchas de sus necesidades y que, por tanto, era preciso liberalizar las importaciones. En cambio, los fabricantes de componentes pensaban que una mayor protección exterior era esencial para su desarrollo y para que fueran capaces de proveer a la industria nacional. Estas posturas quedan perfectamente expresadas en las opiniones que dos representantes cualificados de cada sector manifestaron en 1954. Emilio de Fortuny y Bordes, ingeniero industrial y director de la fábrica de ENASA de Barcelona, escribía lo siguiente en un artículo titulado "El resurgir de la industria española de automoción":

En alguno de los campos de nuestra industria, vemos acusadísimo el prurito de crear marcas nuevas [...] olvidando, en cambio, el más humilde pero más lucrativo y útil, campo de la especialización en el cual tanto queda por hacer en España. No olvidemos que nombres internacionales como Bosch, Lockheed, Bendix, Borg and Beck, Timken y tantos otros, son industrias auxiliares que representan empresas mucho mayores que muchas fábricas de unidades. Y esto es lo que queda por hacer: se ha ampliado y perfeccionado el fabricante de accesorios que ya existía y producía el repuesto de los vehículos extranjeros que constituían nuestro parque nacional, pero no ha surgido todavía el fabricante de accesorios y piezas que no solamente suministre, sino que proyecte, oriente y aconseje también a los fabricantes de vehículos y que debe ser profundo conocedor de la técnica del accesorio que fabrica y que, por suministrarlo igual a diversos fabricantes, puede ofrecerlo a un precio muy inferior que el coste que individualmente logra hoy cada marca⁵⁷.

La opinión de José Artés de Arcos, presidente del Gremio de Fabricantes de Accesorios y Recambios del Automóvil de Barcelona⁵⁸, difería completamente de la anterior. En un extenso artículo titulado "La industria nacional de fabricación de accesorios y recambios para el automóvil" analizaba los problemas de la industria auxiliar y proponía una serie de soluciones. En primer lugar, reconocía que la implantación y desarrollo de la industria de fabricación de automóviles en España requería un esfuerzo de la industria de componentes "a fin de que pueda hallarse en condiciones de abastecer adecuadamente de sus productos, la vida automovilística en nuestro país, y de poder suministrar a las empresas constructoras del automóvil todos sus accesorios, en cuanto ello sea posible"⁵⁹. A continuación sostenía que para conseguir ese fin, "los fabricantes de accesorios y recambios de automóvil necesitan ineludiblemente de la eficaz ayuda del Estado"⁶⁰. La postura del Gremio a este respecto se plasmó en un escrito que remitió en 1954 a la Jefatura Nacional del Sindicato Nacional del Metal, y que trataba tres aspectos. El primero se centraba en el tema de la

⁵⁷ Fortuny y Bordes (1954), p. XXII.

⁵⁸ Este Gremio es la más antigua agrupación española de fabricantes de componentes del automóvil. Desconocemos su fecha de fundación, pero es muy probable que surgiera ya antes de la Guerra Civil entre el grupo de empresas abastecedoras de la planta de Ford de Barcelona.

⁵⁹ Artés de Arcos (1954), p. 7-F.

⁶⁰ Artés de Arcos (1954), p. 7-F.

importación de componentes, y sostenía que había muchos artículos que podían ser suministrados por la industria nacional, a pesar de lo cual, el mercado español estaba "inundado de accesorios y piezas de recambio de fabricación extranjera; importados algunos legalmente, otros camufladamente al amparo de permisos de importación que no les afectan, y una inmensa cantidad introducidos clandestinamente. Ante tal avalancha de competencia ilícita, ilegal e innoble, la industria nacional se retrae asustada, y pudiendo vivir próspera [...], se ve condenada a languidecer, arrastrando una vida llena de sobresaltos y sufrir los efectos de una crisis peligrosa"⁶¹. La solución a este problema, según el Gremio, debía suponer: a) prohibir las importaciones de los artículos que podían ser abastecidos por la industria nacional; y b) elevar los aranceles de otros artículos para, así, estimular el progreso de la industria nacional. El segundo problema, según el Gremio, era que se estaban tratando de establecer en España nuevas fábricas de accesorios, "siendo así que las actualmente establecidas son más que suficientes para abastecer sobradamente nuestro mercado interior [...]. Con la circunstancia agravante de que algunas de esas industrias que intentan establecerse son extranjeras por su capital, aunque se presenten debidamente camufladas, y pretendan disfrazar su extranjería dando a sus productos títulos o nombres en que de propósito campea el calificativo de españoles"⁶². La solución a este problema era, según el Gremio, "supeditar la implantación de nuevas industrias y la ampliación o transformación de las ya existentes, a las necesidades del mercado nacional y a las posibilidades que para satisfacerlas ofrezca la industria ya establecida"⁶³. Por último, el tercer gran problema de la industria de componentes era el insuficiente suministro de materias primas para su funcionamiento. La solución a este problema tenía que ser la liberalización de importaciones de esas materias primas, ya que se estaba produciendo "el hecho doloroso de que se denieguen reiteradamente los permisos de importación de primeras materias, que no pueden ser adquiridas en el país, para la fabricación de accesorios y recambios de automóviles y motocicletas, mientras se conceden permisos de importación para traer del extranjero esas mismas piezas manufacturadas que pueden ser fabricadas y suministradas por la industria del país"⁶⁴.

Como se ve, los fabricantes de componentes pretendían conseguir un auténtico monopolio "de libro": trabas a la importación de componentes, prohibición de establecimiento de nuevas empresas, y libertad de importación de las materias primas que necesitaban. Es un ejemplo paradigmático de los problemas que acarreó la política autárquica, con sus profundas contradicciones, que acababan perjudicando a todas las partes implicadas. El resultado fue que, todavía en 1954 había una gran escasez -en cantidad y en calidad- de componentes necesarios para la fabricación de automóviles. Este problema se fue solucionando lentamente gracias a diversos tipos de iniciativas: de los fabricantes de automóviles; de los propios fabricantes de accesorios, que fueron modernizándose; y de compañías extranjeras, que fueron las que prestaron casi toda la tecnología y parte del capital para modernizar el sector.

Ante la escasez de componentes nacionales, la industria principal clamó por la liberalización de importaciones. El Gobierno, que quería proteger a la industria nacional de componentes sin perjudicar la producción de coches, trató de limitar los permisos de importación a los componentes que no se producían en España. De todas formas, la importación de estos componentes requería un lento proceso burocrático, que ralentizaba o paralizaba la producción. Ante estas dificultades, los fabricantes tomaron diversas medidas: bien se integraron verticalmente, como fue el caso de ENASA, bien

⁶¹ Artés de Arcos (1954), p. 7-F.

⁶² Artés de Arcos (1954), p. 8-F.

⁶³ Artés de Arcos (1954), p. 8-F.

⁶⁴ Artés de Arcos (1954), p. 8-F.

promovieron sus propias divisiones o filiales de fabricación de componentes, como fue el caso de Barreiros. Otras compañías, en cambio, optaron por la estrategia de convertirse en ensambladores, al conseguir garantizar una buena fuente de abastecimientos con proveedores nacionales y extranjeros, como fue el caso de FASA. Por un motivo o por otro, estas estrategias -y no la protección estatal- fueron las que promovieron el verdadero desarrollo de la industria española de equipos y componentes de automoción.

La Empresa Nacional de Autocamiones (ENASA) se constituyó el 23 de octubre de 1946 con la finalidad de producir vehículos industriales pesados y motores diesel y turboalimentados⁶⁵. El Decreto de febrero de 1940, al que se acogió la empresa, establecía que las fábricas de automóviles debían incluir dos actividades básicas: "En primer lugar, la fabricación íntegra del grupo motor, en sus diversos componentes (motor, embrague, caja de cambio, diferencial, eje propulsor) y, en segundo lugar, el montaje de todos los elementos y conjuntos, de fabricación propia o acopiados de terceros, que constituyen finalmente el vehículo terminado"⁶⁶. De esta forma, según el mismo decreto, la producción de componentes que no formaban parte del grupo motor quedaba asignada a la industria auxiliar⁶⁷. ENASA empezó a funcionar con la planta de Hispano Suiza de Barcelona fabricando camiones con motor de gasolina, pero la gran apuesta de la empresa era construir una nueva planta en Madrid para producir en serie camiones con motores diesel.

La nacionalización de la producción propugnada por el INI suponía la consecución de dos objetivos: a) la generación de tecnología nacional (que se impulsó con la creación del Centro de Estudios Técnicos de Automoción, CETA, dirigido por el prestigioso ingeniero Wilfredo Ricart) y b) el abastecimiento de componentes nacionales. Este segundo objetivo "era imposible de conseguir partiendo de la situación estructural industrial de España y de la industria auxiliar de la automovilística en particular"⁶⁸. La industria auxiliar no era inexistente, como muestra el hecho de que en el diseño de la nueva planta de ENASA no se previeron "secciones de forja, estampación y fundiciones especiales y de aleaciones ligeras", que podían ser abastecidas por proveedores nacionales. Pero ENASA tuvo que importar desde sus inicios una notable cantidad de componentes del extranjero, y "la producción se vio entorpecida continuamente por el insuficiente suministro de materias primas - fundamentalmente productos siderúrgicos- y ciertos elementos esenciales -sobre todo neumáticos para las ruedas-, a lo que se unirían los recortes en el suministro de energía eléctrica"⁶⁹. También hubo escasez de otros materiales: En 1947 "la producción sufre un bajón por falta de camisas para cilindros, que se vienen a sumar a la falta de tubos para dirección y chapa para depósitos [...], elementos de motores y chasis, especialmente en lo relacionado a fundición, lo que se añade a los productos siderúrgicos, que sigue siendo el más preocupante, por lo que se gestiona cursar pedidos de acero a Luxemburgo, a completar, si es posible, con tubos y chapas de Bélgica y también con Estados Unidos si no hay problemas de dólares"⁷⁰. La escasez de neumáticos era un problema tan grave, que en 1951 se tuvieron que paralizar las entregas de vehículos.

⁶⁵ López Carrillo (1996), p. 90.

⁶⁶ López Carrillo (1996), p. 78.

⁶⁷ "Los elementos objeto de producción de la industria auxiliar se agrupaban en catorce apartados: Fundición (férrea, no férrea, aceros especiales), Gran Forja (ejes), Embutido y laminación (chapa), Carburadores y bombas, Carrocerías y cabinas, Rodamientos, Radiadores, Accesorios de la carrocería, Elementos eléctricos (bujías, dinamos, motor de arranque, baterías, faros, etc.), Cámaras y cubiertas, Forros de freno y embrague, Tapizado, Pinturas y Cristales" (López Carrillo, 1996, p. 78).

⁶⁸ López Carrillo (1996), p. 85.

⁶⁹ López Carrillo (1998), p. 31.

⁷⁰ López Carrillo (1998), p. 34-36.

Otro grave problema que se da a finales de la década de 1940 fue la escasez "de rodamientos a bolas con la necesaria calidad"⁷¹.

El subdesarrollo de la industria auxiliar también fue determinante en el retraso de la puesta en marcha de la nueva planta de Madrid: no entró en funcionamiento hasta 1954 -ocho después de la fundación de la empresa- y sólo alcanzó el objetivo inicial de producción -1.500 unidades anuales- en 1958. Esa lentitud se debió en gran parte a que se tuvieron que ir incorporando al proyecto original actividades que inicialmente se pensaba encargar a la industria auxiliar, con la que en la práctica no se pudo contar. Es cierto que la sección de motores estaba prevista desde el principio y, de hecho, funcionó en Barcelona desde 1946 aprovechando la tradición de la Hispano Suiza. No obstante, los primeros motores diesel con tecnología de CETA no aparecieron hasta 1950, fabricados en la planta de Barcelona. Pero estos motores no eran totalmente nacionales, ya que necesitaron equiparse "con equipos de inyección directa desarrollados por la alemana Robert Bosch. Por tanto, la realización de este primer modelo diesel de camión español exigió un programa de importación de su elemento vital"⁷². Esta pieza era tan esencial, que ENASA decidió abrir negociaciones para poder fabricarla en España bajo licencia, pues no se veía ninguna posibilidad de que la industria auxiliar nacional pudiera producirla y se quería evitar la dependencia de la importación, que tantos problemas burocráticos acarrea⁷³. En 1952 Robert Bosch accedió a firmar un contrato de colaboración, con la condición de que ENASA se comprometiera a producir no sólo para ella, sino también para todo el mercado español. De esta forma, la empresa alemana conseguía introducir sus productos saltándose las barreras arancelarias. Pero esto suponía que ENASA debía incluir en la nueva fábrica un nuevo departamento para la fabricación de dichas bombas (que empezaría a funcionar en 1958). La debilidad inicial de la industria auxiliar hizo que la nueva planta de Madrid también incluyera otras secciones que no se habían previsto inicialmente: "taller de forja y fundición, y taller para fabricación propia de utillaje y herramientas de precisión"⁷⁴. Todas estas ampliaciones fueron las causantes del retraso de su entrada en funcionamiento, pues supusieron grandes inversiones que hubieron de financiarse con ampliaciones de capital suscritas por el INI, que exigieron largas y difíciles negociaciones.

Ahora bien, desde 1954 la industria auxiliar aceleró su modernización "en gran parte impulsada por las exigencias de las normas CETA para los fabricados de ENASA"⁷⁵. Ese desarrollo se ve en la variación de los porcentajes de la industria auxiliar en la producción de ENASA: "En 1946, el aporte de las piezas y elementos procedentes de la industria auxiliar suponía tan sólo un 28% del valor total de la producción, mientras que la aportación por fabricación propia era de un 72%. Esta relación iría cambiando sensiblemente y en 1965 se llegaría al momento en que la industria auxiliar estuvo en disposición de participar mayoritariamente en el producto final, con un 53,5%"⁷⁶. Según las Memorias de ENASA, las dificultades graves en el suministro de materiales y componentes persistieron hasta 1957. Un acontecimiento fue el principal responsable del cambio: la puesta en marcha de ENSIDESA, la siderurgia estatal, que acabó con la grave penuria de la materia prima más esencial para la industria de automoción. Después de años de quejas, la Memoria de 1957 respiraba optimismo gracias a la mejora de los suministros nacionales, no sólo de acero, sino

⁷¹ López Carrillo (1998), p. 47.

⁷² López Carrillo (1996), p. 108-109.

⁷³ López Carrillo (1998), p. 93.

⁷⁴ López Carrillo (1996), p. 114. Previamente -en 1950- se había vendido a la Farga Casanova la sección de Forja de Ripoll, uno de los activos adquiridos a Hispano Suiza. Sólo quedó en propiedad de ENASA la sección de Embutición, que se trasladó a La Sagrera, la planta principal de Hispano Suiza.

⁷⁵ López Carrillo (1996), p. 105.

⁷⁶ López Carrillo (1996), p. 105.

también de componentes de automoción. "A estas alturas, la industria de automoción iba adquiriendo un volumen a considerar en el conjunto industrial del país -con la reciente incorporación de SEAT, IMOSA, EBRO, etc.- y ello actuaba ya como un incentivo adicional al que había supuesto la solitaria presencia de ENASA para que la industria auxiliar hubiera comenzado también su despeque definitivo"⁷⁷.

De todas formas, la industria auxiliar nacional seguía teniendo un bajo nivel tecnológico. De hecho, en cuanto la política económica del régimen empezó a abrirse, también se abrieron posibilidades para una mayor colaboración con empresas extranjeras, lo cual fue aprovechado por los fabricantes españoles para alcanzar acuerdos de colaboración intensa y duradera. Este fue el caso de ENASA. Ya hemos hablado de la colaboración con Robert Bosch, que empezó a funcionar a pleno pulmón en 1958. Pero, además, también en aquel año dio otro paso fundamental para su desarrollo futuro: se desvinculó de la colaboración con CETA y se vinculó, en cambio, a la británica Leyland, con la que desde entonces mantendría una estrecha colaboración. La relación con Leyland venía de antiguo. No sólo había sido desde 1947 su más temible competidor en España, sino que desde 1948 era proveedor habitual de ENASA. Efectivamente, en aquel año Ricart estuvo en Inglaterra para conseguir la importación de grupos para el chasis del camión que entonces estaba diseñando. "Este contacto propició negociaciones que se fueron concretando en algunos elementos como cajas de velocidades, puentes traseros y dirección, cuya importación en una primera etapa de la nueva fábrica de Barajas aseguraría una cadencia de montaje que permitiría ir ampliando la producción como paso básico hacia su total nacionalización posterior y, finalmente, se realizaron pedidos de estos materiales con destino al prototipo a construir"⁷⁸. En 1957 la relación se estrechó, al firmarse un acuerdo para la fabricación de camiones de Leyland en la factoría de Barajas, en la gama de vehículos más pesados, donde ENASA no era competitiva. Leyland renunciaba a exportar a España vehículos más ligeros, que fabricaría ENASA pero con la colaboración técnica inglesa. En 1958 se concretaron las fases para conseguir la nacionalización de los nuevos vehículos, lo cual exigió nuevas inversiones para conseguir fabricar un motor que les hiciera competitivos con los camiones Barreiros, que estaban ejerciendo una dura competencia. Esto requería, entre otras cosas, mejorar la fundición que estaba en proceso de instalación en Madrid. La creciente implicación de Leyland, planteó la necesidad de que participara en el capital de la española. "El preacuerdo de toma de acciones por la empresa británica fue sometido a la aprobación del INI y se hizo efectivo en noviembre de 1959"⁷⁹.

El origen de SEAT se remonta a 1940, cuando por iniciativa del Banco Urquijo se constituyó la Sociedad Ibérica de Automóviles de Turismo, con la idea de crear una fábrica de automóviles con tecnología italiana de FIAT. La iniciativa tardaría diez años en convertirse en realidad, debido a la ingerencia del INI. SEAT se creó en 1950 con el INI como accionista mayoritario, con el 51% de las acciones. FIAT suscribió un 7%, y el restante 42% se dividió entre los bancos privados que participaron en la operación⁸⁰. Los primeros modelos no empezaron a salir de la planta de Barcelona hasta 1953. SEAT fue, con diferencia, la mayor empresa de automoción española hasta los años setenta, en que empezó a perder posiciones con respecto a las multinacionales. También fue, por tanto, la que más contribuyó al desarrollo de la industria auxiliar en España durante las décadas de 1950 y 1960. Tenía la ventaja de estar situada en la región en que la fabricación de componentes tenía una mayor tradición y experiencia. No obstante, durante los años cincuenta se encontró con una industria auxiliar todavía poco

⁷⁷ López Carrillo (1998), p. 79.

⁷⁸ López Carrillo (1998), p. 89.

⁷⁹ López Carrillo (1998), p. 92.

⁸⁰ El origen de SEAT se cuenta detalladamente en San Román (1995).

desarrollada y sin preparación técnica para abastecer a un fabricante de turismos, ya que desde 1936 la actividad de la industria principal se había centrado en la producción de vehículos pesados, de menor exigencia tecnológica. Esto hizo que durante los cincuenta tuviera "una absoluta dependencia de Turín en cuanto a piezas importadas, tanto en chapa como en mecánica"⁸¹. Pero el constante crecimiento de la producción fue un gran estímulo para el surgimiento de una extensa red de proveedores, principalmente en Cataluña, pero también en otras regiones de España:

El nacimiento y la expansión del sector de componentes de automoción debieron mucho, en sus primeros tiempos, a la demanda generada por SEAT: hacia 1958, unos cinco años después de iniciarse la fabricación del "1400", eran 650 las empresas españolas, catalanas la mayoría, que trabajaban para la factoría de la Zona Franca. Aunque la calidad de la producción dejaba que desear, como era de preverse debido a la juventud del sector y la muy escasa integración de las empresas españolas en la economía internacional, no se puede infravalorar el revulsivo que SEAT supuso para un sector que en aquel momento no pasaba de unas dimensiones ínfimas y que tenía pocas posibilidades de desarrollo en el adormilado mercado automovilístico del país⁸².

En 1954 -al mismo tiempo que empezaba a funcionar la nueva planta de ENASA- se constituyó en Madrid Barreiros Diesel, S.A., que habría de convertirse en la otra gran empresa de automoción de la capital de España. Comenzó fabricando motores, pero enseguida amplió el negocio a la fabricación de camiones. En 1963 firmaría un acuerdo con Chrysler para producir los turismos de la empresa norteamericana. De esta forma, se convirtió en la única empresa madrileña fabricante de turismos. Años más tarde, las instalaciones de Barreiros serían compradas por la francesa Peugeot⁸³.

Como fabricante de vehículos pesados y turismos, Barreiros Diesel habría de encuadrarse dentro de la industria principal, pero también tuvo una especial importancia para la industria auxiliar, no sólo como demandante de sus productos, sino como creadora de empresas de componentes. Eduardo Barreiros comenzó su carrera con actividades más propias de la industria auxiliar, pues su primer negocio fue la transformación de motores de gasolina en motores diesel. Además, la primera actividad de su empresa fue la fabricación de motores, que vendía a otros fabricantes. Aunque la fabricación del motor no es una actividad auxiliar cualquiera, ya que se trata del equipo más importante de un vehículo, lo cierto es que una empresa dedicada a la fabricación de motores -como Perkins Hispania, que también se instaló en Madrid- se encuadraría dentro de la industria auxiliar. De todas formas, como se ha dicho, Barreiros tenía más aspiraciones y enseguida dio el salto a la fabricación del vehículo completo. Pero también tuvo una especial importancia en el estímulo de la industria auxiliar. En el abastecimiento de componentes y en la relación con la industria auxiliar, el modelo que siguió fue diferente al de ENASA, pues desde el principio trató de crear o absorber empresas de componentes relativamente independientes, con tecnología extranjera. De esta forma, entre 1955 y 1961 Eduardo Barreiros formó en torno a Barreiros Diesel un grupo de filiales que funcionaban como divisiones de la empresa, que no sólo abastecían a Barreiros, sino también al mercado nacional. El grupo empresarial incluyó actividades industriales, comerciales y financieras. Las primeras filiales fueron las industriales, pues lo más urgente entonces era cubrir necesidades de componentes que no cubrían los proveedores nacionales y que era difícil importar. La finalidad de Eduardo Barreiros no era conseguir una integración total, al estilo de Henry Ford, sino

⁸¹ González de la Fe (2001), p. 7.

⁸² Fatjó Gómez (2000b), p. 354, traduzco.

⁸³ Las grandes líneas de la historia de Barreiros Diesel están recogidas en García Ruiz (2000).

solucionar un problema de abastecimiento, en una situación de debilidad industrial del entorno y de dificultades de importación. Como él mismo declaró: "La razón que nos obligó a la creación de gran parte de las Empresas de nuestro Grupo fue la falta de esta clase de industrias que nos facilitase los productos imprescindibles para nuestra fabricación en las condiciones de calidad y cantidad necesaria"⁸⁴.

Las filiales industriales de Barreiros fueron⁸⁵: FALELE, S.A. (1954), dedicada a producir aparatos eléctricos de control; Compañía Anónima de Bombas, S.A. (CABSA) (1955), fabricante de equipos de inyección Diesel; Constructora Eléctrica Española, S.A. (CEESA) (1957), productora de motores, dinamos y dispositivos eléctricos; Galicia Industrial, S.A. (GISA) (1957), fundición y taller; David Brown Engranajes, S.A. (1959), dedicada a fabricar cajas de cambio, grupos cónicos, diferenciales y engranajes; Ratcliffe Ibérica, S.A. (1961), para producir muelles y ballestas de calidad; y Aire y Temperatura, S.A. (1966), fabricante de equipos climatizadores. Además, entre 1959 y 1961 también creó tres compañías fabricantes de vehículos especiales: Rheinstahl-Hanomag Barreiros, S.A. (1959), para fabricar tractores y maquinaria agrícola y de obras públicas; Tempo Onieva, S.A. (1961), para fabricar las furgonetas alemanas Tempo; y Barreiros AEC, S.A. (1961) para producir autocares con tecnología AEC. Esta lista muestra la gran actividad de Eduardo Barreiros en el sector del automóvil en general, y en la industria auxiliar, en particular. Pero las filiales no eran, ni mucho menos, los únicos proveedores de Barreiros. En 1961, la empresa tenía 73 proveedores españoles importantes, sin contar los que tenía en el extranjero. Es decir, que su influjo indirecto en la promoción de la industria auxiliar también fue muy notable, máxime si tenemos en cuenta la variedad de sus actividades: vehículos industriales, turismos, tractores, autocares, furgonetas y maquinaria de obras públicas.

Fabricación de Automóviles, S.A. (FASA) se constituyó en Valladolid el 29 de diciembre de 1951 para fabricar automóviles con licencias de la francesa Regie Nationale des Usines Renault⁸⁶. Con otro modelo diferente, también estimuló notablemente la industria auxiliar nacional. En sus primeros años fue realmente una planta de ensamblaje que tenía dos grandes fuentes de abastecimiento: de la Renault francesa importaba los componentes esenciales, y de Nueva Montaña Quijano (Santander), la mayor parte del resto de piezas. Con el tiempo, FASA llegó a tener una gran dependencia de la empresa santanderina, lo que le ocasionó duras críticas. Finalmente, acabó integrando la fabricación del grupo motor y otros componentes en Valladolid. Esto supuso una gran inversión, que necesitó la entrada de más accionistas, entre ellos Renault, que hasta entonces era sólo socio tecnológico. La nueva empresa se llamó FASA-Renault.

Hasta ahora se ha incidido en las dificultades que la debilidad de la industria auxiliar ocasionó a los principales productores nacionales de automóviles desde los años cuarenta hasta mediados de los sesenta. Pero la industria auxiliar no permaneció estancada durante ese período, sino que fue modernizándose lentamente. Se puede decir que fue en 1967 -año de la creación de Sernauto, la patronal del sector- cuando empezó a ser un sector maduro. Esto no quiere decir que fuera competitivo, sino que a partir de entonces empezó a plantearse la necesidad de competir en el ámbito internacional. El siguiente epígrafe se centra en explicar cómo fue ese proceso de maduración.

2.3. Hacia la madurez de la industria auxiliar española

⁸⁴ *Memorandum para el Ministerio de Industria* (1962), tomado de García Ruiz y Santos (2001), capítulo 7. Agradezco a José Luis García Ruiz y a Manuel Santos su gentileza al facilitarme el manuscrito de la historia de Barreiros Diesel, a punto de ser publicada.

⁸⁵ Información tomada de García Ruiz y Santos (2001), capítulo 7.

⁸⁶ *Auto Revista*, 13-III-1965, p. 7.

Fue a partir de 1959 cuando se produjo la gran expansión del sector del automóvil en España. Como es conocido, los años sesenta fueron los del despegue industrial español, y la industria protagonista fue, precisamente, la del automóvil⁸⁷. La industria auxiliar creció paralelamente a la principal, por lo que fue también en la década de 1960 cuando tuvo su gran expansión. Este crecimiento lo consiguió por méritos propios pero, en gran parte, con tecnología extranjera. También es cierto que desde 1939 el Estado apoyó a esta industria, como a tantas otras, con la promulgación de leyes que buscaban la nacionalización de la producción. Pero la realidad mostró muy pronto que el ideal autárquico era una utopía: el Estado, como se ha dicho, tuvo que permitir la importación de muchos componentes para evitar la paralización de la producción de automóviles. La industria auxiliar clamó en repetidas ocasiones por una mayor protección. Los fabricantes, en cambio, pedían una mayor liberalización de las importaciones de piezas. El Estado, atrapado entre dos frentes, fue variando los criterios de protección exterior y los cupos máximos de importación de componentes. La maraña de normas, cupos, aranceles en función del tipo de producto, componentes liberalizados, excepciones, impuestos especiales a algunos componentes considerados de lujo, etcétera que surgieron durante los años sesenta fue tal, que multiplicó las tareas burocráticas de las empresas sin conseguir solucionar el problema de la subproducción de vehículos para una demanda en expansión. Las listas de espera para conseguir adquirir un vehículo eran interminables. Las quejas sobre la escasez de vehículos fueron continuas en la opinión pública durante los años sesenta. Es significativo el título de un artículo que apareció en la prensa en 1964: "¡Terminemos con la escasez de vehículos!"⁸⁸, donde se criticaban las excesivas trabas a la importación de automóviles y de componentes, por ser las principales causantes de la escasez. Pero las autoridades, a pesar del giro liberal que dieron en 1959, durante la década de 1960 siguieron empeñadas en proteger a la industria nacional con el fin de que se desarrollaran compañías y sectores industriales españoles competitivos en el ámbito internacional. Buen ejemplo de esta filosofía fue una ley que tuvo una importante repercusión en la industria auxiliar nacional (también en la principal): la orden de 8 de julio de 1964, que regulaba cómo había de ser el proceso que llevara a la nacionalización de la producción de vehículos en España previsto en la Orden ministerial de 10 de febrero de 1964. Esta norma, en su punto tercero, establecía lo siguiente:

El porcentaje de nacionalización sobre el valor en fábrica, que habrá de ser como mínimo del 70 por 100 para todos los vehículos fabricados durante los dos primeros años, se graduará en la forma siguiente: Primera unidad producida, 70 por 100. Unidades producidas durante el primer año, 80 por 100 de media. Unidades producidas durante el segundo año, 85 por 100. Desde la primera unidad producida el tercer año, 90 por 100⁸⁹.

La normativa afectaba "a las nuevas fabricaciones que se inicien, bien se trate de nueva actividad o de cambio de modelo en actividad ya emprendida"⁹⁰. La idea no era original, pues era muy similar a la del Decreto de 3 de julio de 1931, promulgado durante la II República. Además, "España, con esta exigencia de grado de nacionalización no hacía sino seguir el ejemplo de otros países, como Brasil (1956) y

⁸⁷ Como, por ejemplo, destacan Tortella (1994), capítulo XII y López Carrillo (1996), p. 1.

⁸⁸ *Auto Revista*, 7-XI-1964, p. 36.

⁸⁹ Orden del Ministerio de Industria, 8-julio-1964, reproducida en *Auto Revista*, 25-VII-1964, p. 7.

⁹⁰ Orden del Ministerio de Industria, 8-julio-1964, reproducida en *Auto Revista*, 25-VII-1964, p. 7.

México (1962)"⁹¹. La consecución de unos grados de nacionalización tan elevados había sido una pretensión histórica de los fabricantes de componentes, que por fin veían cumplido su sueño. La medida, sin duda, ayudó a la industria auxiliar, ya que los fabricantes de vehículos tuvieron que disminuir sus importaciones e ir incrementando cada vez más la compra de componentes nacionales. Pero también puso en evidencia las carencias y debilidades de los fabricantes nacionales de componentes, pues al limitarse las importaciones, los fabricantes de automóviles tuvieron dificultades para proveerse de muchos componentes.

A mediados de los años sesenta fueron frecuentes las quejas de los fabricantes para que se solucionara este problema, bien a través de más importaciones, bien a través de un mayor desarrollo de la industria auxiliar. Ejemplo de este debate es un artículo de prensa aparecido en 1965, titulado: "Hay que ayudar a la industria auxiliar"⁹². El artículo explicaba que uno de los mayores obstáculos con los que se enfrentaron los fabricantes de automóviles en España desde el nacimiento de la industria fue el no haber contado con una industria auxiliar lo suficientemente desarrollada. En 1965 ese problema persistía: "La situación, relativamente hablando, no tiende a mejorar, pues lo que hace unos años eran problemas de suministro de unos cientos de piezas, hoy se han convertido en obstáculos insalvables para conseguir el suministro de miles de ellas"⁹³. El problema era el rápido crecimiento de la producción, que obligaba a constantes ampliaciones en las instalaciones. Este problema era grave en la industria principal, pero más grave en la industria auxiliar, ya que ésta no sólo tenía que multiplicar la capacidad de producción para abastecer a los fabricantes, sino también al mercado de repuestos. Y ante las necesidades de constantes inversiones, la industria auxiliar estaba en desventaja con respecto a la principal por tener menos capacidad de acceso a fuentes externas de financiación, debido al menor tamaño de las empresas. Además, la industria auxiliar tenía otros graves problemas, ocasionados por su situación de inferioridad con respecto a la industria principal. En primer lugar, los fabricantes cambiaban los modelos sin previo aviso, por lo que los fabricantes de componentes se veían en la necesidad de hacer, de la noche a la mañana, profundas remodelaciones en su sistema productivo para poder producir las nuevas piezas. Esta era una de las quejas más habituales de los fabricantes de componentes, que sostenían que si se les avisara con suficiente antelación de los cambios de modelo, podrían "establecer sus programas y previsiones de amortización en plazos más ajustados a la realidad"⁹⁴. En segundo lugar, la industria auxiliar se quejaba de las condiciones de pago impuestas por la industria principal, que demoraba excesivamente los pagos, lo cual complicaba todavía más la situación financiera de la industria auxiliar y sus posibilidades de crecimiento. Los contratos que establecía el fabricante con los suministradores eran, por lo general, a corto plazo, lo cual impedía, entre otras cosas, la facilidad de acceso al crédito bancario a la industria auxiliar, que negociaría con los bancos con más facilidad si tuviera contratos de abastecimiento a largo plazo. Otro motivo de fricción entre industria principal e industria auxiliar era la pretensión de los fabricantes de componentes de conseguir un precio mayor para las piezas dirigidas al mercado de recambios que el de las dirigidas a la fabricación. De esta forma, el fabricante de automóviles podría conseguir un precio muy ajustado, y el fabricante de componentes podría compensar el ajustado margen que obtenía con la industria principal con uno mayor en el mercado de recambios.

⁹¹ García Ruiz (2000), p. 36: "El grado de nacionalización no sería exclusivo de los países en vías de desarrollo, sino que fue contemplado en el *Auto Pact* de 1965 entre Estados Unidos y Canadá y en las negociaciones entre la Comunidad Económica Europea y Japón".

⁹² *Auto Revista*, 6-XI-1965, p. 3.

⁹³ *Auto Revista*, 6-XI-1965, p. 3.

⁹⁴ *Auto Revista*, 6-XI-1965, p. 3.

Como se ve, en España la relación entre fabricante y proveedor era de mutua desconfianza, al estilo de la que predominaba en Estados Unidos y muy lejos del sistema de mutua ayuda imperante en Japón. Como se ha dicho arriba una relación basada en la mutua desconfianza perjudicaba a las dos partes. De hecho, en 1965 varios proyectos de fabricación de vehículos en España llevaban "un ritmo lento debido a imperfecciones y retrasos de las piezas a suministrar por la industria auxiliar"⁹⁵. La responsabilidad no era sólo de los fabricantes de componentes: los fabricantes de vehículos tenían parte de culpa. Y también el Estado puso su granito de arena con una legislación protectora e interventora que consiguió justo lo contrario de lo que pretendía: la normativa sobre nacionalización no tuvo los efectos deseados, pues no solucionó los problemas de la industria principal y, en cambio, desestimuló a la industria auxiliar para acelerar su modernización. Finalmente, tuvo que ser la "amenaza" de establecimiento en España de un gran grupo de compañías extranjeras en 1967 -que contaban con el apoyo del Gobierno- lo que acelerara esos cambios en la industria auxiliar. La primera reacción a esa amenaza por parte de los fabricantes de componentes fue crear una asociación (Sernauto) para tener mayor fuerza en la defensa de sus intereses ante el Estado y la industria principal. No obstante, esta asociación no sólo actuó como grupo de presión en defensa del *statu quo*: también promovió entre sus asociados la innovación tecnológica y las normas de calidad. Se puede decir que en 1967 la industria auxiliar española tomó conciencia de su importancia y de la necesidad de asociarse y de innovar si quería sobrevivir en un mundo de creciente competencia.

Realmente, a pesar de los problemas, la industria auxiliar española se había desarrollado mucho desde los años cuarenta. En 1967 las empresas del sector instaladas en España eran unas 1.700⁹⁶. En total producían casi el 50 por 100 del valor de todos los vehículos fabricados en España, y empleaba a unos 50.000 trabajadores, más que las fábricas de vehículos⁹⁷. Estos datos muestran su gran peso en la estructura industrial del país. Sin embargo, hasta 1967 no empezó a ser tenida en cuenta como grupo o sector homogéneo e importante para la economía española. Se trata, en cierto modo, de una paradoja: A pesar de ser la pionera de la industria del automóvil y de tener un gran peso económico y estratégico, la industria auxiliar ha tenido siempre menos relevancia pública que la principal. Su esencial papel en la automoción no ha sido valorado ni social ni políticamente.

Esa falta de valoración social de la industria auxiliar tiene múltiples causas, que se pueden resumir en su menor capacidad de impacto publicitario con respecto a las empresas fabricantes del producto final, el automóvil, símbolo del progreso y de la mejora en calidad de vida de la sociedad del siglo XX. Realmente, es difícil imaginar que una empresa de componentes pueda llegar a tener un impacto social tan grande como un fabricante de vehículos. No obstante, el sector de fabricantes de componentes sí tiene capacidad de conseguir un gran peso negociador con respecto al Gobierno o los fabricantes de vehículos. Y esto es lo que en España no consiguieron hasta 1967, debido a su falta de identidad como sector con intereses y fines comunes. Esa falta de unión entre los fabricantes de componentes ya se veía en los años cuarenta como un problema para el sector del automóvil, pues hacía más difícil la unificación de criterios de calidad o, simplemente, la coordinación del montaje final de los vehículos.

Estrictamente, no se puede decir que no hubiera habido ningún tipo de asociación de empresarios del sector antes de 1967: hubo varias, pero no con el alcance y la ambición de Sernauto. La primera surgió en Barcelona, probablemente antes de la

⁹⁵ *Auto Revista*, 6-XI-1965, p. 3.

⁹⁶ *Auto Revista*, 5-VIII-1967, p. 12.

⁹⁷ *Auto Revista*, 11-II-1967, p. 3.

Guerra Civil, en torno a los fabricantes de piezas para Ford. Se trataba del Gremio de Fabricantes de Accesorios y Recambios del Automóvil de Barcelona, que tuvo influencia en aquella ciudad, pero no un alcance nacional. La segunda agrupación se creó en 1946: la Sociedad Anónima de Fabricantes de Accesorios y Recambios de Automóviles (SAFARA). Esta sí tenía un alcance nacional, y fue creada por un grupo de fabricantes de piezas de automóviles con la finalidad de "dar una calidad mínima a sus productos en una época en que aún no existía en España la industria principal de construcción de automóviles"⁹⁸. Posteriormente, cuando la industria principal empezó a funcionar de manera efectiva en España, fueron los propios fabricantes de automóviles los que asumieron las funciones de control de calidad, por lo que SAFARA atravesó una época oscura, con poca actividad. A principios de la década de 1960, se trató de revitalizar y expandir sus funciones, con la idea de convertirlo en un organismo capaz de aglutinar e impulsar de manera efectiva a los fabricantes de componentes, que estaban representados en el Sindicato del Metal. Esto implicaba la necesidad de "tener que obedecer a determinadas consignas y estar sometido a criterios políticos"⁹⁹, por lo que los fabricantes se vieron en la necesidad de crear "una auténtica asociación que pudiera ser operativa, pero al margen"¹⁰⁰ del Sindicato del Metal. SAFARA tuvo problemas en su desarrollo, pues "se notaba claramente que su fundación obedecía a evadirse del corsé que la legislación sindical obligaba a todas las asociaciones"¹⁰¹, pero pudo funcionar y apoyar a los fabricantes a través de estudios sobre homologación, normalización, calidad, etc. Pero, el gran problema de SAFARA era que no tenía capacidad de representación ante el Estado ni ante los fabricantes de automóviles, que sí estaban bien organizados y representados dentro del Sindicato del Metal. De hecho, así como la asociación de fabricantes de automóviles tenía una gran influencia en el diseño de las políticas industriales desde los años cincuenta, la industria auxiliar sólo empezó a participar en las decisiones políticas a partir del Segundo Plan de Desarrollo. El Grupo de la Industria Auxiliar de Automoción quedó encuadrado en la Subcomisión de Automoción del Plan:

En la elaboración del Primer Plan de Desarrollo Económico-Social la Industria Auxiliar de Automoción no tuvo participación directa. Sin embargo, la importancia de dicha industria ha hecho que para el estudio del Segundo Plan se haya incorporado a los grupos de trabajo del nuevo Plan para conocer la realidad del mismo y cuáles serán sus posibilidades para los próximos cuatro años. Hora era ya de que la Industria Auxiliar de Automoción empezase a contar en las esferas oficiales. Bien se lo merece. Su importancia y los problemas que constantemente se le presentan hacen necesario se le preste una atención que, desde luego, hasta la fecha no ha tenido [...]. Lo que será conveniente es que, en lo sucesivo, se cuente a la hora de hablar de la Industria de Automoción en España, con la sufrida, vapuleada, pero en extremo capaz y valiente Industria Auxiliar¹⁰².

La representación de la industria auxiliar en el Segundo Plan de Desarrollo fue un hito importante en su historia por ser la primera vez que recibía el reconocimiento público de su importancia como sector distinto del de fabricación de automóviles. Sin embargo, como se ha dicho, el paso más importante en su organización y reconocimiento se dio en 1967 con la creación del Servicio Técnico Comercial de la Industria Auxiliar de Automoción (Sernauto), la patronal española de empresas

⁹⁸ *Auto Revista*, 5-VIII-1967, p. 12.

⁹⁹ *Auto Revista*, X-1987, p. 9.

¹⁰⁰ *Auto Revista*, X-1987, p. 9.

¹⁰¹ *Auto Revista*, X-1987, p. 9.

¹⁰² "La industria auxiliar de automoción, en el Segundo Plan de Desarrollo Económico-Social", en *Auto Revista*, 11-II-1967, p. 3.

fabricantes de equipos y componentes del automóvil. Sernauto se creó como reacción a la "amenaza" de implantación de una serie de fabricantes italianos de componentes al amparo del Polo de Desarrollo de Zaragoza. Esa amenaza saltó a la opinión pública en el mes de marzo de 1967 con titulares tan llamativos como: "¡Grave peligro para la industria auxiliar española!"¹⁰³. Las empresas italianas que habían solicitado instalarse en Zaragoza eran 35¹⁰⁴. Estas empresas pertenecían a la *Associazione Metallurgici Meccanici Afino* (AMMA), la potente asociación italiana de empresas fabricantes de componentes, que agrupaba a unas 850 empresas, y contaban con el apoyo financiero de bancos importantes, como el Instituto Bancario San Paolo, de Turín.

El Gobierno se mostró favorable a la inversión extranjera en ese sector debido a que la industria auxiliar española seguía teniendo carencias importantes, sobre todo en la fabricación de componentes de alta tecnología, en los que la industria italiana había alcanzado altas cotas de competitividad internacional. Las quejas de los fabricantes nacionales de vehículos habían sido constantes en este sentido. El Gobierno tenía que hacer algo, pues debido a la legislación sobre nacionalización de 1964, había impuesto a los fabricantes una drástica limitación a la importación de piezas, por lo que la única solución era conseguir que esos productos se fabricaran en España. Las facilidades previstas en los Polos de Desarrollo eran un reclamo excepcional para conseguir atraer inversores. Parece, incluso, que la iniciativa partió de las autoridades españolas, como puso de manifiesto la prensa: "La venida a España de estas empresas ha sido apoyada notablemente por la Comisaría del Plan de Desarrollo, ya que recientemente se desplazó a Turín, sede de la AMMA, una delegación formada por el secretario general de la Comisaría, don Lucas Beltrán; el vicesecretario general, don Antonio de Leyva, y el jefe del Servicio de Acción Regional, don José Fortuny, con objeto de celebrar entrevistas con los industriales interesados en instalarse en España acogiéndose a los beneficios de los Polos de Promoción y de Desarrollo Industrial"¹⁰⁵. Con posterioridad, representantes del AMMA se desplazaron a España para concretar las condiciones y establecer contactos en Zaragoza, donde obtuvieron todas las facilidades necesarias para su rápida instalación.

Después de décadas de engañarse con la utopía de la protección a la industria "nacional", los responsables de la política industrial de finales del franquismo se decidieron a llevar a cabo políticas más racionales. El apoyo a la inversión extranjera en España no sólo podía mejorar el funcionamiento de nuestra industria del automóvil, sino también crear empleo, difundir nuevas tecnologías y estimular a la industria auxiliar nacional, como, de hecho, sucedió. Las autoridades empezaban a darse cuenta de que la libertad, la competencia y la inversión extranjera podían ser más beneficiosas para la industria "nacional" que el proteccionismo. El caso de la industria auxiliar no era el único que mostraba esta mayor apertura oficial, que había empezado a cambiar en 1957 y que fue *in crescendo* con el tiempo. También en 1967 se autorizó la compra de Barreiros por parte de Chrysler; y Robert Bosch se implantó en España con la compra del 50% del capital de Constructora Eléctrica Española. El INI -el gran valuarte de la autarquía y de la industria "nacional"- había buscado en 1958 para ENASA la ayuda

¹⁰³ *Auto Revista*, 11-III-1967, p. 3.

¹⁰⁴ Se trataba de empresas importantes en Italia en sectores como "fabricación de faros (Altissimo y Siem); bombas y filtros; ventanas y perfiles de aluminio (empresa AIA); tubos, frenos y cables para frenos (SILA); parachoques (OM); perfiles en goma y acero inoxidable (ULLMA); piezas de chapa de prensa (Sociedad Ferrero y Empresa Fergat); fundición especial de aceros inoxidables (Garavaglia); fundición de piezas de aluminio y fundición inyectable (Fundiciones Reunidas); piezas de plástico (Sociedad de Estampación de Materias Plásticas), y otras varias. También se instalarán diversas empresas dedicadas a la fabricación de maquinaria y útiles de la industria de la automoción [...] y varias empresas que harán los tratamientos térmicos y galvánicos para todo el grupo" (*Auto Revista*, 11-III-1967, p. 3).

¹⁰⁵ *Auto Revista*, 11-III-1967, p. 3.

técnica y el capital de Leyland. Otra empresa del INI, la Empresa Nacional de Rodamientos, empezó a ser cada vez menos "nacional" y más de la sueca SKF.

Pero a las empresas españolas, habituadas a la protección, no les gustó nada esta actitud aperturista del Gobierno. La amenaza italiana consiguió unir a los fabricantes de componentes, que reclamaron su reconocimiento oficial. El ministro de Industria, López Bravo, accedió a la petición y autorizó la creación de Sernauto, con capacidad de representación y negociación. El 13 de julio de 1967 se celebraba la asamblea constituyente de Sernauto. Se había conseguido en cuatro meses, lo que se venía reclamando desde los años cuarenta, como destacaron voces autorizadas:

Siempre nos ha llamado la atención la falta de unión en este sector, máxime cuando hay asociaciones en otros sectores industriales que han logrado encauzar y dirigir los esfuerzos de sus asociados no solo como acción de defensa, sino también para programar planes de sus actividades, bien sean financieras, crediticias, técnicas y comerciales. Esperábamos ver nacer esta agrupación de la industria auxiliar cuando los fabricantes de turismos y vehículos industriales crearon la suya. Si estos han sentido la necesidad de esta unión, a pesar de la potencialidad de cada uno de ellos, qué no hubiera necesitado la industria auxiliar con sus problemas de competencia en el mercado, relaciones con los montadores, situación financiera, garantías, rescisión de contratos, etc. [...]. Una asociación real y eficaz puede lograr muchos objetivos que está demandando este sector industrial¹⁰⁶.

La creación de Sernauto muestra que no hay nada como la competencia para estimular y promover reacciones positivas en economía. Sernauto partió con 168 socios, sólo el 10 por 100 de las empresas del sector (1.700 en 1967): una baja proporción, aunque hay que destacar que estaban representadas las empresas más importantes y, también, que había habido poco tiempo para movilizar a todo el sector. Antonio Escudero, presidente de Sernauto, declaró en agosto de 1967: "creemos no pecar de optimistas si pensamos que en muy breve plazo en el Servicio estarán encuadradas unas 500 empresas"¹⁰⁷. Pero estos objetivos iniciales no se cumplieron, ni de lejos: en noviembre de 1967 había sólo 197 asociados¹⁰⁸ y en 1987, la cifra era exactamente la misma que en el momento de la fundación, es decir, 168 empresas asociadas¹⁰⁹. Es cierto que en 1987 seguían estando representadas las empresas más importantes y que, además, a partir de los años 70 hubo un proceso de fusiones empresariales, por lo que es probable que descendiera el número total de empresas. No obstante, no deja de llamar la atención la escasa tendencia a la asociación de las empresas del sector, lo cual es un signo más del estado de subdesarrollo relativo de esta industria en España.

Ahora bien, Sernauto ha tenido un notable peso e influencia en el sector, tanto como impulsor de su modernización, como por su efectividad como grupo de presión: a partir de 1967, los fabricantes de componentes empezaron a tener voz propia y a defender de manera más incisiva sus intereses ante el Gobierno y ante los fabricantes de automóviles. La prueba más evidente de esa efectividad fue la retirada de los inversores italianos. El Gobierno, por las presiones recibidas a través de Sernauto, acabó retirándoles el apoyo, por lo que Zaragoza se vio privada de una inversión de 1.700 millones de pesetas¹¹⁰. Algunos de los argumentos utilizados por Sernauto para convencer al Gobierno no fueron ni originales ni ciertos, pero sí "convincientes" para los políticos: 1) La instalación de empresas extranjeras pondría "en grave peligro la

¹⁰⁶ "Asociación de la industria auxiliar de promoción", en *Auto Revista*, 18-III-1967, p. 3.

¹⁰⁷ *Auto Revista*, 5-VIII-1967, p. 12.

¹⁰⁸ *Auto Revista*, 4-XI-1967, p. 7.

¹⁰⁹ *Auto Revista*, X-1987, pp. 117-146.

¹¹⁰ *Auto Revista*, 14-X-1967, p. 7.

industria española auxiliar ya existente"¹¹¹; 2) la industria española sería capaz de cubrir las necesidades de los fabricantes, sin necesidad de inversores extranjeros; 3) "las industrias auxiliares extranjeras que se instalen en lo sucesivo no resolverán ningún problema, es más, agravarán los existentes"¹¹². Lo cierto es que las empresas italianas se retiraron, no sin expresar -en boca del director de la AMMA, señor Gambarato- su decepción y su opinión sobre la campaña desatada contra ellas:

Ha habido una serie de rémoras y de dificultades, bien de orden burocrático o de orden operativo, que han motivado que las empresas que habían decidido colaborar en el campo técnico y de la fabricación con la industria española, en el sector mecánico, hayan disminuido bastante. En verdad parecía para muchos industriales turineses que una integración con los industriales españoles, que incluyera también capital, equipos mecánicos y la mayor experiencia productiva de los dirigentes italianos, habría podido contribuir en gran medida al progreso industrial y también social de nuestros países [...]. Evidentemente, los industriales españoles han opinado de manera contraria, y han creído que la industria italiana (y en particular la piemontesa) representaba un peligro de competencia demasiado fuerte para las actuales estructuras industriales españolas. Todavía nosotros opinamos de manera contraria. Estamos inspirados en esta creencia por un gran español: El señor Sánchez Bella, embajador ante el Quirinal¹¹³.

A la larga, los argumentos de Sernauto sobre la industria extranjera y sobre la capacidad de la industria española se demostraron descaminados, aunque eran los que cabía esperar de una institución creada para defender políticamente los intereses de sus socios. Fue un episodio más de la larga historia de la capacidad de la industria española para conseguir la protección estatal. Como casi siempre, esa protección fue negativa y, además, no pudo soportarse por mucho tiempo. Aunque no todo fue negativo: la industria auxiliar del automóvil de Zaragoza se desarrolló mucho con inversiones de empresas españolas, y desde mediados de la década de 1960 hasta mediados de los 70, la industria auxiliar tuvo una gran expansión en España, que estuvo en parte motivada por el impulso que supuso la creación de Sernauto, pero, sobre todo, por la gran expansión de la producción de automóviles en aquellos años.

No obstante, desde mediados de los años setenta, también en España empezó a acusarse la grave crisis internacional del sector, que afectó tanto a la industria principal como a la auxiliar. Muchas empresas de componentes cerraron y otras pudieron sobrevivir gracias a su venta o absorción por grupos extranjeros. Entre ellas hubo algunas de las más emblemáticas e innovadoras compañías "nacionales", como FEMSA, que acabó en manos de Robert Bosch. La Empresa Nacional de Rodamientos también acabó en manos de la compañía que la había nutrido de tecnología: SKF. Tudor siguió siendo española, pero eso le supuso atravesar una dura etapa. La industria de capital español pudo capear el temporal momentáneamente por el mantenimiento de la legislación sobre nacionalización. No obstante, el "Decreto Ford" de 30 de noviembre de 1972 supuso una primera reducción de los grados de nacionalización exigibles a los vehículos fabricados en España, que hasta entonces se habían situado entre el 70 y el 90 por 100, según la normativa de 1964. A cambio, dos años más tarde (en el Decreto de 28 de febrero de 1974¹¹⁴), la industria auxiliar consiguió que el Gobierno declarara de interés preferente al sector fabricante de partes, piezas y equipos de automoción. Este

¹¹¹ *Auto Revista*, 11-III-1967, p. 3.

¹¹² "Declaraciones de don Antonio Escudero", en *Auto Revista*, 30-IX-1967, p. 7.

¹¹³ "Opinión del AMMA sobre la instalación de industrias en España", *Auto Revista*, 25-XI-1967, p. 8.

¹¹⁴ "Sí es en 1972 cuando se publica la primera normativa reguladora de la fabricación de automóviles en nuestro país, hasta el año 1974 el sector de fabricación de equipos y componentes no tiene reconocimiento oficial como sector industrial" (*Auto Revista*, X-1987, p. 24).

decreto establecía cauces para apoyar a un sector que empezaba a atravesar una seria crisis, pero no iba tan dirigido a protegerlo, como prepararlo para la competencia:

Los objetivos que debían perseguir las empresas del sector, según el mencionado Decreto, era el adecuar la oferta a la demanda interior, con independencia de que en el juego del mercado internacional se produzcan importaciones, que, a esos efectos, serían compensadas con capacidad exportadora; crear empresas con dimensiones productivas y series de producción adecuadas para conseguir costes de producción a nivel internacional; promover el desarrollo de tecnología nacional de diseño y fabricación en el sector; estimular la presencia de capital nacional en las empresas del sector, y la promoción económica, social y profesional de los trabajadores¹¹⁵.

A partir de 1979, con el "Decreto General Motors" -conocido así porque se promulgó para permitir la instalación de esa multinacional en España- hubo un cambio profundo en la legislación, que permitió una clara liberalización del sector. Se rebajaron los aranceles a la importación de vehículos y componentes, y también las exigencias de porcentaje de componentes nacionales en los coches fabricados en España. A esto se unió una fuerte transformación del sector en el ámbito internacional: no sólo las grandes multinacionales de la industria principal estaban *globalizando* su producción, sino que también se estaba produciendo un fenómeno similar en la industria de componentes. Por primera vez, esta industria empezó a tener una dura competencia en el mercado interior, lo que la obligó a renovarse y a tener que buscar clientes en el extranjero: a partir de entonces, el mercado exterior empezó a ser decisivo para la industria auxiliar española.

Bibliografía

Artés de Arcos, José (1954): "La industria nacional de fabricación de accesorios y recambios para automóvil", en *Anuario Automovilista de España*, pp. 7F-8F.

Auto Revista (1957 y ss.)

Bueno, Juan y Ramos, Antonio (1981): *La industria de automóviles de turismo*, Madrid: Servicio de Estudios de la Bolsa de Madrid.

Bueno, Juan y Ramos, Antonio (1986): *La industria de equipos y componentes para automoción en España*, Madrid: Servicio de Estudios de la Bolsa de Madrid.

ECOPIE (1999): *El sector del automóvil y de vehículos industriales en España y en el mundo: presente y futuro*, Madrid.

Etapé Triay, Salvador (1998): *Estrategia y organización de una filial: el caso de Ford Motor Company en España, 1920-1954*, Documento de Trabajo 9807, Madrid: Fundación Empresa Pública-Programa de Historia Económica.

Fatjó Gómez, Pedro (2000a): "Els primers temps de la indústria automobilística", en Maluquer de Motes, Jordi (dir.), pp. 330-337.

Fatjó Gómez, Pedro (2000b): "La indústria d'automoció a la segona meitat del segle XX", en Maluquer de Motes, Jordi (dir.), pp. 352-365.

Fernández Clemente, Eloy (2001): *La economía aragonesa durante la Dictadura de Primo de Rivera (1923-1930)*, texto mecanografiado sin publicar, presentado en el Seminario de Historia Económica de la Universidad Complutense.

Fortuny y Bordes, Emilio de (1954): "El resurgir de la industria española de automoción", en *Anuario Automovilista de España*, p. XXII.

¹¹⁵ *Auto Revista*, X-1987, p. 27.

- García Ruiz, José Luis (2000): *Barreiros Diesel y el desarrollo de la automoción en España, 1954-1969*, Documento de Trabajo 2003, Madrid: Fundación Empresa Pública-Programa de Historia Económica.
- García Ruiz, José Luis y Santos, Manuel (2001): *¿Es un motor español! Historia empresarial de Barreiros* (texto mecanografiado sin publicar).
- González de la Fe, Pedro (2001): *SEAT: Fundación, desarrollo y privatización de una empresa automovilística en España*, Documento de Trabajo 2001/1, Madrid: Fundación Empresa Pública-Programa de Historia Económica.
- Grupo Nacional de Fabricantes de Automóviles y Camiones (1966): *Panorama de la Industria del Automóvil*, Madrid: Sindicato Nacional del Metal.
- López Carrillo, José María (1996): *Los orígenes de la industria de automoción en España y la intervención del INI a través de ENASA*, Documento de Trabajo 9608, Madrid: Fundación Empresa Pública-Programa de Historia Económica.
- López Carrillo, José María (1998): *Autarquía y automoción: evolución de la empresa nacional de autocamiones (ENASA) entre 1946 y 1958*, Documento de Trabajo 9809, Madrid: Fundación Empresa Pública-Programa de Historia Económica.
- Maluquer de Motes, Jordi (dir.) (2000): *Tècnics i tecnologia en el desenvolupament de la Catalunya contemporània*, Barcelona: Enciclopèdia Catalana.
- San Román, Elena (1995): *La industria del automóvil en España: el nacimiento de SEAT*, Documento de Trabajo 9503, Madrid: Fundación Empresa Pública-Programa de Historia Económica.
- Santamarta Flórez, José (1988): *Los sectores del metal, automoción y reparación de automóviles en la Comunidad de Madrid*, Documento de trabajo de la Consejería de Economía de la CAM, Madrid: Dirección General de Economía y Planificación.
- Tortella, Gabriel (1994): *El desarrollo de la España contemporánea. Historia económica de los siglos XIX y XX*, Madrid: Alianza.
- Womack, James P., Daniel T. Jones and Daniel Roos (1991): *The Machine that Changed the World. The Story of Lean Production*, New York: HarperPerennial.