

# Economía

IBEX  
0,43%

LONDRES  
0,30%

NUEVA YORK  
0,14%

PETRÓLEO  
106,40

DÓLAR/EURO  
1,3409

YEN/EURO  
133,05

## La primera industria española

**DOLORS ÁLVAREZ**  
Barcelona

Cuando se cumplen 60 años de la fabricación de su primer coche, un 1400, Seat está a la espera de una decisión que puede ser crucial a corto plazo. La producción de un todoterreno urbano, un SUV, que permitiría llenar la planta de Martorell, alcanzar la rentabilidad y asegurar los 14.000 empleos. Pero el nuevo presidente, Jürgen Stackmann, avisa de que en el seno del grupo Volkswagen hay dudas sobre el SUV. “Es un modelo pensado para el mercado europeo y en estos momentos Europa no crece”.

### ¿Seat tendrá finalmente un SUV?

Estamos trabajando duro en este proyecto, pero aún no se ha tomado ninguna decisión ni por nuestra parte ni por parte del grupo.

### ¿Puede ser rentable Seat sin un modelo de gran volumen como podría ser este?

Este tipo de producto (el SUV) sería un paso muy lógico para la marca. Después del León, nos permitiría tener un segundo modelo con un volumen de ventas e ingresos mayores. Podríamos entrar en un segmento muy impor-

### OBJETIVO

“El SUV tiene valor estratégico y, si llega, contribuirá a la rentabilidad”

### AJUSTE

“Estamos negociando cómo aplicar el recorte de gastos de personal indirecto”

tante en el mercado europeo. Para Seat, el modelo tiene un gran significado estratégico y contribuirá mucho a la rentabilidad de la marca. Si llega...

### ¿Cuáles son las principales dudas que están retrasando la adjudicación?

El 80% de nuestro negocio procede del mercado europeo, que en estos momentos está estancado, no crece. Por eso, los proyectos que se basan sobre todo en el mercado europeo no resultan fáciles de decidir.

### ¿Qué inversión supone?

No puedo decirlo.

### Si el grupo aprueba la producción del SUV habrá que decidir además si lo fabrica Seat o la planta de Skoda, ¿no es así?

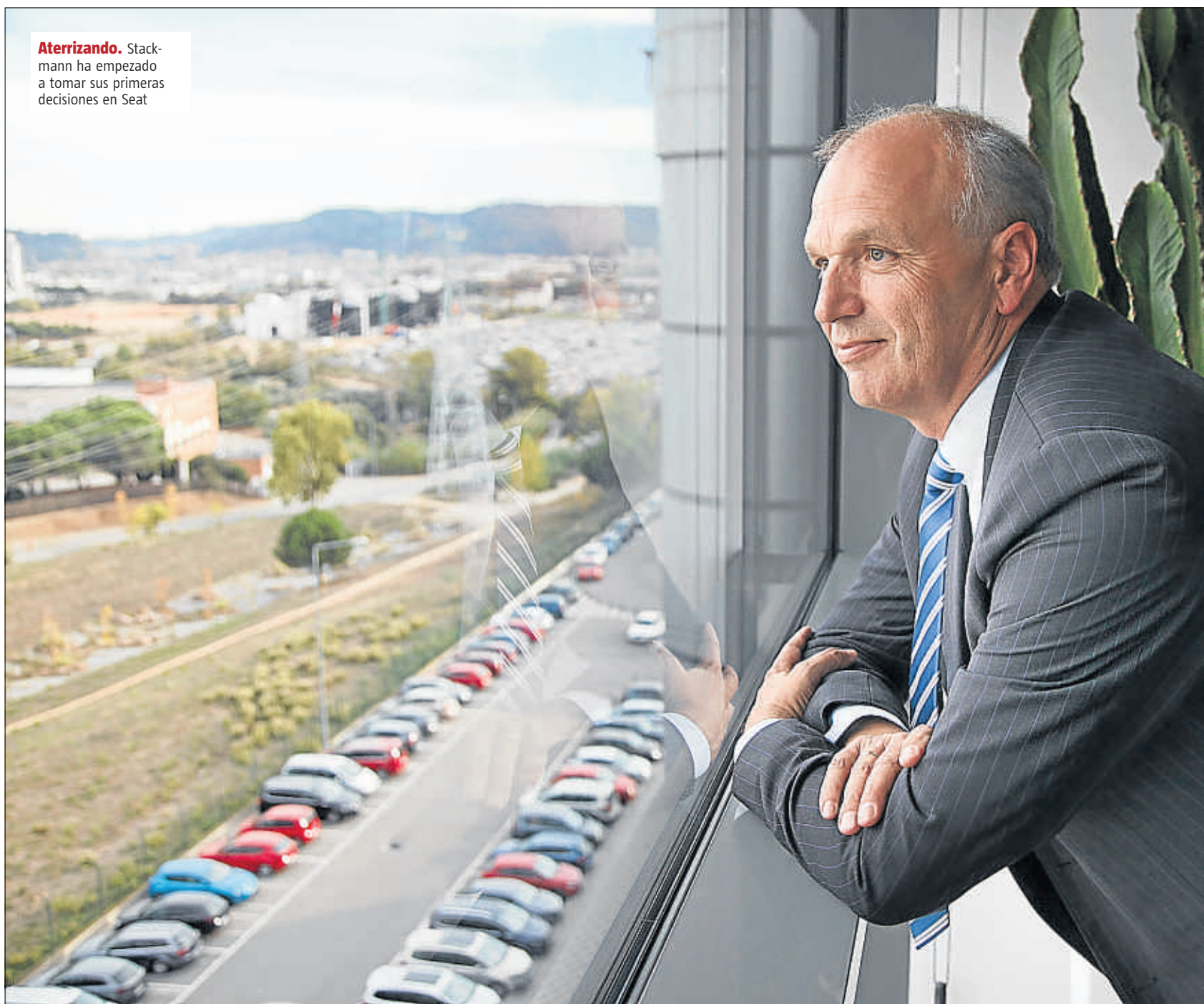
No quiero decir nada. La decisión del lugar vendría después. Ahora nos estamos centrando en el proyecto en sí.

### En cualquier caso, el vehículo lo ha desarrollado Seat.

Sí, es un proyecto de Seat.

### De nuevo, se ha retrasado tres años el objetivo de obtener beneficios. ¿Qué argumentos tiene para pensar que ahora se cumplirá?

Estamos trabajando en tres ejes básicos: costes, rentabilidad en la



**Aterrizando.** Stackmann ha empezado a tomar sus primeras decisiones en Seat

## “VW tiene dudas sobre el SUV porque Europa no crece”

**Jürgen Stackmann**, presidente de Seat

estructura de ventas y, más a largo plazo, en una buena cartera de producto, de la que también podría formar parte el SUV. Sólo si estos tres elementos se llevan a cabo con energía se alcanzará el objetivo de rentabilidad.

### ¿En el 2017?

Prefiero no poner fecha, porque no se pueden hacer esos cálculos de una forma fiable. Todo el equipo directivo y también los representantes de los trabajadores estamos de acuerdo en que no va a ser un camino fácil, pero queremos recorrerlo conjuntamente y de forma positiva.

**Acaba de anunciar un recorte del 5% en los costes del llamado personal indirecto, el que no está en las líneas de producción. ¿Cómo se hará este recorte?**

En el capítulo de costes, los de personal son sólo un pequeño elemento porque hay muchas otras piezas. Desde la perspectiva de un empresario, y yo me considero un empresario, todas las piezas tienen la misma importancia. En cuanto a los gastos de personal, vamos a empezar a hablar en breve con nuestros colegas del comité de empresa y prefiero preservar la confidencialidad.

**Y entre el personal de producción ¿habrá recortes?**

Estamos aplicando un ERE tem-

poral y aprovechando los instrumentos que tenemos a nuestra disposición (flexibilidad) para intentar preservar los puestos de trabajo. De momento, no hay nada más.

### Pero ¿es posible que se tengan que adoptar otro tipo de medidas?

Lo que tenemos que anunciar ya lo hemos anunciado.

### ¿Con qué previsiones de producción y ventas trabajan para el 2014?

Este año vamos a crecer en ventas y producción en comparación con el 2012 y naturalmente esperamos seguir creciendo el año que viene. Las cifras dependen

mucho del entorno europeo. Después de muchas conversaciones con analistas bien informados, podemos ser prudentemente optimistas respecto a que Europa se va a ir recuperando. Pero no cuento con un gran crecimiento del mercado europeo el año que viene. Al igual que este año no confiamos mucho en el mercado, y pienso que vamos a tener que crecer “contra el mercado”. Para ello, contamos con productos robustos, como el León ST.

### ¿Alemania continúa como primer mercado?

Sí, y asumo que continuará así en el 2014. En lo que llevamos de año ya hemos entregado más de



**UN MODELO QUE LLEVA CASI UN AÑO DE ESPERA****Nuevo segmento**

Con el SUV (*sport utility vehicle*) Seat aspira a repetir el éxito del *Qashqai* de Nissan

**Compartido**

Dada la inversión que supone, el proyecto prevé también fabricar una **versión Skoda**

**Gran volumen**

Los estudios internos apuntan a una producción de unas **80.000 unidades** anuales, y otras tantas del Skoda

**Puja**

Aun en el caso de que el grupo dé luz verde al proyecto, está por decidir en **qué planta** se fabricaría



MANÉ ESPINOSA

nemos el mayor potencial. Los mercados emergentes son muy costosos y dan pocos beneficios. No nos importa tanto el volumen como el rendimiento de las ventas. Eso no significa que no queramos ser también activos en mercados emergentes.

**Pero la entrada en China se ralentiza...**

China sigue en fase de prueba. Con nuestros diez socios comerciales hemos aprendido mucho del mercado chino y también sobre la oportunidad de introducir a Seat a largo plazo. Ha quedado claro que no podemos apostar por un modelo basado en las importaciones. Ha habido un cambio drástico y ahora las importaciones chinas se concentran en segmentos de gama muy alta, de lujo. China es una opción estratégica, pero a largo plazo. Lo seguiremos analizando, pero a corto plazo no va contribuir al crecimiento del negocio.

**Y en España supongo que quieren volver a ser líderes.**

Nos gustaría ser líderes en España, es un motivo de orgullo. Sin embargo, le aseguro que entre los objetivos de Mikel Palomera (director de Seat España) no figura el de ser líderes. Porque esa ca-

**EMERGENTES**

**“China no va a contribuir a corto plazo al crecimiento del negocio”**

**MERCADO ESPAÑOL**

**“La caza del liderazgo no es un objetivo; preferimos la rentabilidad”**

64.000 vehículos allí. Que España vuelva a ser el primero dependerá de la demanda interna. En estos momentos, estamos satisfechos de que el Gobierno nos dé un impulso con el plan PIVE, que está consiguiendo que la demanda vaya subiendo, sobre todo la de los particulares. Teniendo en cuenta la importancia de la industria automovilística, el plan PIVE es muy buena iniciativa.

**¿Qué impacto cree que tendrá el PIVE sobre las ventas?**

He seguido con interés a colegas de otras marcas, que son muy optimistas y hablan de que el mercado se duplicará en el 2017. Me gustaría que tuvieran razón, pero creo que la realidad no es tan positiva.

**China ha quedado en un segundo plano. ¿Qué mercados son más esperanzadores?**

Estamos muy satisfechos con el norte de África, en particular con Argelia, donde estamos creciendo a un ritmo superior al 50%. En Turquía e Israel tenemos ya dos bases de importación, y queremos ampliar nuestra posición en México. Pero nuestra prioridad es el mercado europeo, delante de nuestra puerta es donde te-

za constante del liderazgo no lleva a tomar las decisiones empresariales más adecuadas, con operaciones no rentables. Con más de 50.000 unidades vendidas, estoy muy satisfecho con la evolución de Seat en España y también de sus concesionarios.

**Lo curioso es que Volkswagen ha arrebatao a Seat el liderazgo y está vendiendo más barato que Seat; ¿cree que está manteniendo una política comercial desleal?**

Las decisiones comerciales de Volkswagen las toma Volkswagen, y yo no puedo comentarlas. Yo tomo las decisiones de Seat.

**¿Con qué cifras espera cerrar el ejercicio?**

Estamos muy orgullosos, estamos creciendo en un entorno difícil y alcanzando una calidad del más alto nivel dentro del grupo y en relación con la competencia. El primer año del León nos demuestra lo que podemos conseguir como marca. Comparado con su antecesor, el León ha conseguido un aumento de ventas del 40%. Con producto, calidad, crecimiento y un buen equipo seguro que podremos tomar un buen impulso.●

# Martorell, la mayor planta solar del automóvil

*Fernández Díaz destaca el compromiso de la compañía*



ROSER VILALLONGA

Jorge Fernández Díaz, entre Xavier Bigas, responsable del proyecto, y Jürgen Stackmann

**BARCELONA** Redacción

Martorell ya es la mayor planta solar de la industria del automóvil, tras culminar una inversión de 35 millones de euros. El ministro del Interior, Jorge Fernández Díaz, y el presidente de Seat, Jürgen Stackmann, inauguraron ayer la tercera y última fase de las instalaciones. Son de 53.000 placas solares que se han colocado en las cubiertas de los talleres y en las campas de almacenamiento provisional de vehículos. En total 276.000 metros cuadrados de superficie ocupada, el equivalente a 40 campos de fútbol.

Con este proyecto, denominado Seat al Sol, la empresa calcula que se producirá un ahorro de 7.000 toneladas de CO<sup>2</sup> anuales, equivalente a 8,5 veces el dióxido de carbono que absorbe cada año el Central Park de Nueva York. La energía producida representa el 25% de la energía anual necesaria para la fabricación del Seat León. La instalación cuenta con casi 11 MW de potencia nominal y 12 MW de potencia pico, que generan 15 millones de kWh anuales.

El ministro del Interior destacó la relación de la marca con Barcelona y aseguró que “la historia de Seat es la historia de un éxito y de un compromiso”. “En los peores momentos de la crisis la industria del automóvil ha sido una de las locomotoras de la economía española”, dijo Fer-

nández Díaz, que alabó el compromiso de la empresa con “la mejora del medio ambiente”. “Una prueba es el ambicioso proyecto para la generación de energía limpia a gran escala que se estrena hoy (por ayer), además de la medida para transportar coches con trenes al puerto de Barcelona o producir vehículos de bajo consumo”, agregó.

Igualmente, Fernández Díaz destacó el compromiso de la empresa con los trabajadores, y pu-

**PROYECTO**

**Las instalaciones han supuesto una inversión de 35 millones de euros**

**AHORRO**

**Se generará el 25% de la energía que consume la línea del León**

so de relieve la flexibilidad que marca su convenio laboral, y con la formación, pues Seat es pionera en la formación profesional dual. “Además, el 60% de los proveedores que utiliza para hacer coches son españoles y eso demuestra que está comprometida con el conjunto de ciudadanos en Catalunya y España”, dijo el ministro.

Por su parte, el presidente de Seat, Jürgen Stackmann, aseguró que la puesta en marcha de esta iniciativa, que se ha desarrollado durante cuatro años, responde al compromiso medioambiental de la marca. “Seat es una compañía responsable y el respeto al medio ambiente es una de nuestras prioridades”, insistió Stackmann, que destacó: “Tenemos la mayor planta solar de la industria del automóvil de todo el mundo y eso demuestra que nuestro compromiso es real”.

Su director de comunicación, Dominik Hoberg, definió las placas solares como “fábrica del sol” y dijo: “Después de cuatro años de obras, tenemos una planta que genera una energía con la que podríamos cargar tres millones de teléfonos móviles cada día durante un año”.

Según destacó la empresa, las tres fases del proyecto se han llevado a cabo mediante la instalación sobre estructuras ya construidas, un sistema todavía en desarrollo en el sector industrial, que ha evitado la ocupación adicional del territorio así como afectar a los procesos productivos de la fábrica.

Además, los paneles solares instalados en las campas cubren un doble objetivo: además de generar electricidad limpia, sirven para proteger contra condiciones climáticas desfavorables los coches almacenados y pendientes de distribuir.●