



GRADO EN COMERCIO

TRABAJO FIN DE GRADO

**“FASA-RENAULT y el desarrollo automovilístico
en España durante la segunda mitad del siglo XX”**

AUTOR

Marcos Parra Sánchez

FACULTAD DE COMERCIO VALLADOLID, FECHA



UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

GRADO EN COMERCIO

CURSO ACADÉMICO 4º

TRABAJO FIN DE GRADO

“FASA-RENAULT y el desarrollo automovilístico en España durante la segunda mitad del siglo XX”

Trabajo presentado por: Marcos Parra Sánchez

Tutor: Pablo Alonso Villa

FACULTAD DE COMERCIO

Valladolid, fecha 15 de junio

ÍNDICE

1	<i>Introducción</i>	5
2	<i>La industria automovilística española, una visión a largo plazo</i>	6
3	<i>FASA y la transformación de la industria automovilística española de la década de los 50 hasta los años 80</i>	14
3.1	Implantación de la planta de producción en Valladolid	15
3.2	Desafíos y dificultades por el control de FASA.....	19
3.3	La etapa del Banco Santander	21
3.4	La etapa del Banco Ibérico.....	27
3.5	Las nuevas factorías	31
3.6	La crisis de la estanflación para FASA-RENAULT	36
4	<i>Modernización y crecimiento desde los años 90 hasta la actualidad</i>	42
5	<i>Conclusiones</i>	53
6	<i>Bibliografía</i>	56

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Algunos datos de la actividad de Ford en España en su primera época, 1920-1937.....	8
Cuadro 2: Ranking principales países productores de automóviles (miles de unidades)	10
Cuadro 3: Crecimiento de la industria automotriz y química en el conjunto de la industria española, 1958-1974.....	11
Cuadro 4: Facturación, exportación importación y demanda interna de equipos y componentes de automoción en España, 1968-2007 (millones de € de 2007).....	13
Cuadro 5: Tamaño de la plantilla (Nº de integrantes).....	29
Cuadro 6	29

Cuadro 7	32
Cuadro 8: Evolución de la producción de automóviles en España, 1953-1970 (Vehículos industriales+ vehículos de turismo)	34
Cuadro 9	36
Cuadro 10	48
Cuadro 11: 2016 Sales results (million units)	48
Cuadro 12: Principales países productores 2013.....	49
Cuadro 13: Total ventas VP (turismos)+ VU (vehículos comerciales ligeros) ..	53

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Producción de turismos en España: Seat-Volkswagen y FASA-Renault	10
Gráfico 2: Cadencia diaria de producción del 4CV (ud/día)	18
Gráfico 3: Rentabilidad financiera de FASA y de la gran empresa no financiera española, 1953-1959 (%)	25
Gráfico 4: Ciclo de vida del Renault 4CV (Unidades).....	26
Gráfico 5: Producción anual en sus diversas etapas, 1953-1965	27
Gráfico 6: Recursos permanentes y activo inmovilizado (millones de pesetas)	28
Gráfico 7: Beneficios Netos (Millones de pesetas) y beneficios netos sobre cifra de negocios (%).....	39
Gráfico 8: FASA-Renault: Peso de las exportaciones sobre la producción y cifra de negocios (%).....	40
Gráfico 9: La distribución de los vehículos de turismo en España por marcas (%)	42
Gráfico 10: Producción de vehículos por FASA-Renault (Unidades).....	45

INDICE DE IMÁGENES

Ilustración 1: coronel Manuel Jiménez Alfaro	16
--	----

Ilustración 2: Renault 4 CV	19
Ilustración 3: Renault Zoe.....	51
Ilustración 4: Renault Scenic E-Tech.....	51

Agradecimientos

Antes de comenzar me gustaría destacar que no hubiese sido posible completar este TFG sin la ayuda de algunas personas que no solo me han ayudado y animado a hacerlo, sino que han estado presentes durante toda mi carrera.

En primer lugar, deseo expresar mi gratitud a mi familia por su constante apoyo, comprensión y ánimo durante toda mi vida y sobre todo en este proceso. Su incondicional apoyo ha sido crucial para mí y me ha dado la fuerza necesaria para continuar y sacar la carrera para delante.

En segundo lugar, deseo expresar mi gratitud a mis compañeros de clase y amigos más cercanos, quienes han estado presentes en momentos difíciles para mí y me han brindado felicidad y apoyo durante estos cuatro años de carrera, además de brindarme consejos para este trabajo.

También, quiero agradecer a mis profesores su orientación, consejos y conocimientos compartidos. Además de a mi tutor Pablo, el cual ha estado comprometido conmigo desde el primer momento y me ha ayudado en cada paso del proceso de investigación y escritura de este trabajo.

Finalmente, a todos ustedes, mi más sincera gratitud, ya que este trabajo no habría sido posible sin su ayuda y colaboración. Estoy muy agradecido.

1 Introducción

La trayectoria de FASA-Renault en España se caracteriza por la innovación, el crecimiento empresarial y la adaptación a los cambios socioeconómicos que han ocurrido desde mediados del siglo XX hasta la actualidad. FASA, establecida en Valladolid en 1951, se convirtió en una de las principales empresas del sector automotriz español y ayudó mucho al desarrollo económico y a la modernización del país. Esta compañía, que posteriormente se unió por completo al grupo Renault, ha tenido un impacto prolongado en la economía regional y nacional, así como en la creación de empleos y el progreso tecnológico.

FASA-RENAULT y el desarrollo automovilístico en España durante la segunda mitad del siglo XX

Parra Sánchez, Marcos

El objetivo principal de este trabajo de fin de grado es analizar de manera detallada la historia y el crecimiento de FASA-Renault en España, destacando también su influencia en la ciudad de Valladolid. Para lograr esto, vamos a ir desarrollando varios acontecimientos que marcaron la evolución de la empresa: En primer lugar, hablaremos de el origen y la creación de FASA-Renault en 1951, analizando la situación económica y social de España a mediados del siglo XX y las razones por las que se eligió Valladolid como sede principal. También investigaremos el crecimiento y la unificación de FASA-Renault durante las décadas de 1960 y 1970, identificando los factores clave que impulsaron su expansión, como la implementación de modelos icónicos y las inversiones en infraestructura. Desarrollaremos su evolución y expansión explicando también sus dificultades y desafíos durante todos los años y su forma de superarlos para finalmente convertirse actualmente en una de las empresas líderes en innovación, calidad y sostenibilidad del mercado automotriz español.

Para alcanzar los objetivos propuestos, se utilizarán métodos de investigación cualitativos y cuantitativos. La base del estudio se basará en una revisión completa de la información previa, que incluirá libros, artículos académicos, informes de la industria y documentos históricos. La recopilación de información cuantitativa sobre la producción, las ventas y el empleo de FASA-Renault será complementaria. De esta forma lograremos obtener una visión completa de la empresa para este trabajo.

En resumen, la historia de FASA-Renault en España es interesante y complicada. Personalmente siempre he estado interesado por el mundo de la automoción, es por esto por lo que cuando mi tutor Pablo Alonso Villa me propuso la idea no dude en aceptarla, por lo que mi objetivo en este TFG es aclarar estos temas y ofrecer una comprensión completa y refinada de la contribución de FASA-Renault al desarrollo industrial de España y su relevancia en el mundo actual.

2 La industria automovilística española, una visión a largo plazo

La historia de FASA-Renault en España es un capítulo fundamental en el desarrollo de la industria automotriz española. Sin embargo, para comprender plenamente su impacto y su evolución a lo largo del tiempo, es necesario contextualizarla dentro del panorama más amplio de la industria de los fabricantes y de las empresas auxiliares desde sus inicios en la década de 1910.

La llegada de empresas extranjeras a principios del siglo XX marcó un hito en la historia de la industria automotriz española. Estas compañías establecieron plantas de FASA-RENAULT y el desarrollo automovilístico en España durante la segunda mitad del siglo XX

ensamblaje en España, contribuyendo así al crecimiento y desarrollo del sector. Sin embargo, fue a partir de la década de 1950 cuando la industria automotriz del país experimentó un verdadero punto de inflexión. Durante este período, se experimentaron importantes transformaciones económicas e industriales que sentaron las bases para el surgimiento y el crecimiento de empresas automotrices como la que vamos a desarrollar posteriormente. La historia del crecimiento, la adaptación y la innovación del sector de la automoción español se basa en la industria auxiliar, por lo que es fundamental explicar su origen y desarrollo, junto con el sector automovilístico en su conjunto, para abordar este trabajo.

Según Ortiz-Villajos (2010) a principios del siglo XX la demanda de automóviles en España era escasa porque la economía del país se desarrollaba lentamente. Esta situación no condujo a la adopción del sistema de producción en línea, que requería una importante inversión inicial y, por tanto, un nivel mínimo de exigencia para ser rentable. A pesar de esto, surgieron pequeños productores en varias localidades, siendo una de las más famosas la Hispano Suiza. Esta empresa logró una importante reputación en el país y en el extranjero en el campo de la fabricación de motores de aviones y automóviles de lujo. Sin embargo, a partir de 1916, la empresa empezó a centrarse gradualmente en la producción de coches y autobuses industriales.

Aunque estas iniciativas tuvieron un éxito limitado, contribuyeron al surgimiento de una industria auxiliar nacional, generalmente dentro de empresas ya establecidas que identificaron la oportunidad de diversificarse y comenzaron a fabricar componentes para los fabricantes de automóviles. Esto propició que el sector fuera avanzando gradualmente, de modo que para finales de los años veinte, España contaba con más de doscientos fabricantes de componentes de automoción, concentrándose principalmente en Barcelona y el País Vasco (Ortiz-Villajos, 2010).

En los años veinte se produce la entrada de las empresas extranjeras Ford y General Motors (GM) a España y cambiaron la industria automotriz del país. Aumentaron la producción de vehículos e introdujeron algunos métodos de producción en serie. Por un lado, Ford comenzó su actividad en Cádiz en 1920 como Ford Motor Company España, pero se mudó a Barcelona en 1923, donde montaban vehículos con piezas importadas. Por otro lado, GM se estableció en Málaga en 1925 como General Motors Peninsular, S.A., pero en 1932 se trasladó también a Barcelona para ensamblar vehículos. Sin embargo, la planta de GM dejó de funcionar en 1939 debido a la guerra civil y no regresaría hasta 1979, pero esta vez ubicada en Zaragoza.

FASA-RENAULT y el desarrollo automovilístico en España durante la segunda mitad del siglo XX

Desde los años veinte, Ford y GM dominaron la producción de vehículos en España, aunque principalmente se dedicaban a montar piezas importadas en lugar de fabricarlas desde cero. Con el tiempo, especialmente en el caso de Ford, esto cambió ya que en los años treinta, la fábrica de Ford en Barcelona se transformó en una instalación de fabricación, marcando el inicio de la producción moderna de automóviles en España y contribuyendo al desarrollo de la industria auxiliar.

La industria automovilística recibió una mayor atención del Estado desde la dictadura de Primo de Rivera. Después de que se llevó a cabo el primer Congreso del Motor y del Automóvil en 1926, se formó la Comisión Oficial del Motor y del Automóvil (COMA), cuyo objetivo principal era promover la "nacionalización" del sector. Desde entonces, se han establecido varias regulaciones con el fin de incrementar la proporción de componentes nacionales en los automóviles fabricados en España. La Ley de Protección a la Industria del Automóvil (1927), estableció beneficios fiscales y exenciones arancelarias para maquinaria, así como ventajas aduaneras en la importación de piezas, elementos y materias primas necesarias para la fabricación" a las empresas que produjeran vehículos con al menos un 50% de componentes nacionales, cumpliendo con los requisitos de capital y personal nacionales establecidos por la legislación general de protección a la industria (Ortiz-Villajos, 2010).

Cuadro 1: Algunos datos de la actividad de Ford en España en su primera época, 1920-1937

Año	Vehículos ensamblados	N.º de empleados directos	N.º de empleados de la industria auxiliar de Barcelona	N.º de suministradores de Ford
1920	7.000			
1921				
1922	1.132	500		
1929	12.877			
1930	11.076			
1931				
1932	4.272			
1933	3.000			
1934				
1935	6.600			
1936	2.636	750	2.500	60
1937	458			

Fuente: Ortiz-Villajos (2010)

En la investigación de Ortiz-Villajos (2010) se observa que la compañía Ford experimentó un notable crecimiento durante la década de los años veinte, llegando a su punto máximo en 1929 en términos de producción de vehículos. Sin embargo, cabe destacar la brusca caída en los años siguientes que se atribuye a la Gran Depresión, la cual golpeó especialmente fuerte a este fabricante con sede en Detroit. Es importante

FASA-RENAULT y el desarrollo automovilístico en España durante la segunda mitad del siglo XX

Parra Sánchez, Marcos

tener en cuenta que estos datos se refieren a vehículos ensamblados con una alta proporción de piezas importadas.

Años más tarde, con la finalización de la guerra civil española, el nuevo gobierno instaurado en 1939 promulgó leyes que sentaron las bases del apoyo estatal a la industria, identificando sectores prioritarios, incluyendo el sector automotriz. En febrero de 1940, el Ministerio de Industria y Comercio emitió un decreto que establecía las directrices para el desarrollo de esta industria, con el objetivo de impulsarla rápidamente. Bajo esta legislación, se presentaron al Ministerio cuatro proyectos para fomentar o establecer la producción de vehículos, propuestos por distintos grupos industriales: Ford Motor Ibérica, Daimler-Benz, Banco Urquijo-FIAT e Hispano Suiza. Tal como lo indicaba el decreto, todos los proyectos dependían de tecnología extranjera, incluido el de Hispano Suiza, que tenía como socio tecnológico a la compañía Alfa Romeo. Sin embargo, ninguno de estos proyectos fructificó. El presidente del INI, Juan Antonio Suanzes, argumentaba que ninguno de estos proyectos cumplía con el objetivo principal de crear un automóvil “nacional”.

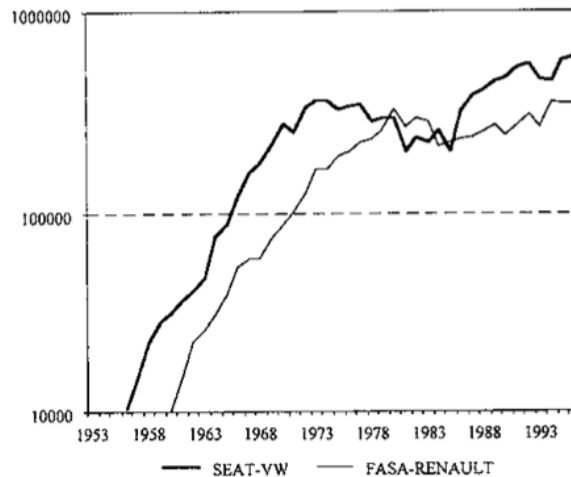
Finalmente, el conflicto entre el INI y el Ministerio de Industria se resolvió a favor del INI, logrando que solo se respaldaran dos proyectos bajo su apoyo: uno para el establecimiento de una gran planta de producción de vehículos industriales (ENASA) y otro para la creación de una nueva fábrica de automóviles de turismo a gran escala (SEAT). Pero la actividad de ambas fue prácticamente testimonial (Ortiz-Villajos, 2010).

Debido al surgimiento de diversas iniciativas empresariales desde 1950, observamos una fulgurante expansión de la industria automovilística española. La producción en masa de turismos en España comenzó con la aparición de SEAT (1950) y FASA-Renault (1951). Unos años más tarde, en 1957, se establecieron Citroën Hispania, S.A., y Munguía Industrial, S.A., aunque con resultados muy diferentes. Mientras Citroën se convertiría en uno de los líderes del sector automotriz, Munguía Industrial apenas lograría mantenerse durante una década fabricando bajo licencia alemana un vehículo de dimensiones reducidas conocido como el Goggomóbil.

En el gráfico 1 podemos ver ese crecimiento entre 1950 y 1973, de la industria automovilística española. España escaló del decimoséptimo al décimo lugar en el ranking mundial, logrando la segunda mejor posición después de Japón. Este desarrollo estuvo liderado por Seat, que en 1973 produjo 358.504 unidades, lo que representaba

el 50% de la producción total de turismos en España. En segundo lugar, se ubicaba FASA-Renault, con 166.003 unidades y una cuota de mercado del 23% (Catalan, 2000).

Gráfico 1: Producción de turismos en España: Seat-Volkswagen y FASA-Renault



Fuente: Catalan (2000).

También podemos ver en el siguiente ranking mundial el éxito y desarrollo de España como productora de vehículos, desde la entrada de Seat y de FASA-Renault. En el año 1950, la producción de vehículos apenas superaba las mil unidades, situándose en la posición número dieciocho en la lista de países fabricantes de automóviles, a medida de los años y siguiendo con el desarrollo de estas empresas el país llegó a colocarse el séptimo del ranking en 1986.

Cuadro 2: Ranking principales países productores de automóviles (miles de unidades)

1953		1972		1986	
1. Estados Unidos	6.117	1. Estados Unidos	8.824	1. Japón	7.810
2. Reino Unido	595	2. Japón	4.022	2. Estados Unidos	7.516
3. RFA	369	3. RFA	3.514	3. RFA	4.269
4. Francia	368	4. Francia	2.993	4. Francia	2.773
5. Canadá	365	5. Reino Unido	1.921	5. Italia	1.653
6. Italia	144	6. Italia	1.732	6. URSS	1.326
7. URSS	77	7. Canadá	1.155	7. España	1.290
8. Suecia	19	8. URSS	730	8. Canadá	1.061
9. Japón	9	9. España	614	9. Reino Unido	1.019
10. Checoslovaquia	7	10. Brasil	417	10. Brasil	815

Fuente: Fernández de Sevilla (2013).

Cabe destacar que la dictadura franquista intentó nacionalizar la producción industrial, pero no pudo lograrlo, especialmente en el sector automotriz debido a la falta

FASA-RENAULT y el desarrollo automovilístico en España durante la segunda mitad del siglo XX

Parra Sánchez, Marcos

de competencia técnica de las empresas nacionales. La escasez de acero complicaba aún más este desafío. ENSIDESA en 1957 ayudó con el suministro de acero, pero la falta de componentes continuaba debido al crecimiento de la producción de automóviles. Las autoridades tuvieron que permitir la inversión de capital extranjero y la importación de elementos esenciales para evitar la paralización de la producción.

Para el año 1960, el parque automovilístico en España daba la impresión de ser el de un país en desarrollo. Con aproximadamente 100 habitantes por cada vehículo de turismo, aún no se vislumbraba que el automóvil sería uno de los principales impulsores del desarrollo económico español y de los cambios estructurales que se avecinaban.

Cuadro 3: Crecimiento de la industria automotriz y química en el conjunto de la industria española, 1958-1974

	Tasa de crecimiento anual acumulativa, 1958-1972 (%)	Contribución al crecimiento total, 1958-1972 (%)	Distribución del valor añadido industrial en 1972 (%)	Pagos al exterior por asistencia técnica y uso de patentes (1972) (millones de pesetas)	Participación extranjera en el capital social de las 500 mayores empresas españolas (1974) (%)
Ind. automotriz	21,7	13,3	10,6	1.656,9	49,9
Ind. química	14,4	12,5	12,6	1.683,7	37,9
Total	10,4	100,0	100,0	6.463,6	11,7

Fuente: García-Ruiz (2001).

Podemos ver en el cuadro 3 que entre 1958 y 1972, la producción de la industria automotriz experimentó un crecimiento anual del 21.7%, superando ampliamente la media industrial del 10.4%. Esto resultó en una contribución al crecimiento industrial total del 13.3% y una participación en el valor agregado del 10.6% en 1972, sólo superada por el sector químico, que también mostró un rápido crecimiento. En ambos sectores, se destaca la significativa presencia de capital extranjero, especialmente en la industria automotriz. En 1974, casi el 50% del capital social de las empresas automotrices estaba en manos extranjeras, en comparación con el 11.7% en el conjunto de la economía. Como resultado, aproximadamente una cuarta parte de los pagos al exterior por asistencia técnica y uso de patentes se originaban en el sector automotriz.

A pesar de la crisis del petróleo, que golpeó severamente a España, el país experimentó un significativo aumento en la producción de vehículos. Según los datos de Ortiz-Villajos (2010), pasó de fabricar 822.000 vehículos en 1973 a superar los 3 millones en el año 2000, alcanzando su máximo histórico, y casi 2.9 millones en 2007. En el mismo período, de 1973 a finales del siglo XX, España ascendió del décimo al

sexto lugar como productor mundial de vehículos, incrementando sus exportaciones de un 22.4% a un 81.1% de los automóviles producidos. Estos datos indican que, en las últimas tres décadas, la industria automovilística española no sólo consolidó su trayectoria de rápido crecimiento iniciada en la década de 1950, sino que también logró "adaptarse al entorno altamente competitivo de la Unión Europea y a la globalización", situándose como una de las principales productoras a nivel mundial. No obstante, es necesario explicar este éxito, ya que actualmente ninguna de las empresas fabricantes de automóviles es de propiedad española. La transformación de España en una plataforma exportadora fue liderada por corporaciones transnacionales extranjeras, lo que implicó una dependencia tecnológica, una investigación y desarrollo débil y una especialización en fases de bajo valor añadido.

Como se mencionó anteriormente, la modernización de la industria automotriz española experimentó un impulso significativo con la llegada de Ford en 1972 y General Motors en 1979. Estas multinacionales decidieron establecerse en la península ibérica, eso sí, después de asegurarse de que podrían construir instalaciones capaces de competir en los mercados internacionales. Esto incluía la capacidad de importar ciertos componentes, establecer empresas proveedoras y contar con proveedores nacionales que pudieran satisfacer sus necesidades en términos de calidad, cantidad y regularidad. Conscientes de la importancia de estas inversiones, las autoridades españolas no dudaron en establecer un marco legislativo que facilitara dicha instalación de las mismas.

En 1971, se llevaron a cabo conversaciones entre Henry Ford II y el Ministerio de Industria, que concluyeron con la aprobación de los llamados "decretos Ford" al año siguiente. Estas medidas legislativas estaban diseñadas específicamente con el objetivo de satisfacer las demandas del fabricante estadounidense, que buscaba establecerse en España. Sin embargo, diversos obstáculos impidieron que estas oportunidades se concretaran. Además, General Motors resultó ser aún más exigente en las negociaciones con las autoridades gubernamentales, lo que llevó a una resistencia por parte de estas últimas para ceder a sus demandas (García-Ruiz, 2001).

Después del retorno a la democracia, General Motors llevó a cabo de nuevo una serie de negociaciones con las que finalmente, en 1979, se emitió un decreto, también conocido como decreto Sahagún ya que adoptó el nombre del ministro que lo firmó. Este decreto establecía un requisito de contenido local del 55%, una producción mínima diaria de 600 turismos y una tasa de exportación del 65%. El gobierno trató de dirigir la

FASA-RENAULT y el desarrollo automovilístico en España durante la segunda mitad del siglo XX

inversión hacia áreas como Cádiz o Ferrol, afectadas por la crisis del sector naval, pero General Motors optó por Figueruelas (Zaragoza) debido a su mejor accesibilidad y menor conflictividad laboral. No obstante, la planta principal de componentes se ubicó en Cádiz. Esto llevó a que General Motors recibiera solo el 10% de subvención sobre la inversión prevista (91.000 millones de pesetas), en lugar del 20% prometido si se hubiera establecido en las zonas preferidas por el gobierno. Sin embargo, el gobierno se comprometió a llevar a cabo, sin costo para General Motors, la construcción de un ramal ferroviario, conexiones viales y la preparación de los terrenos. Además, se permitió a los estadounidenses importar carbón, propano y gas natural sin aranceles, así como un número limitado de vehículos Opel fabricados en el extranjero. La producción comenzó en 1983. Este acuerdo con General Motors estuvo acompañado de una disminución gradual del requisito de contenido local para todos los fabricantes, del 90% al 60%, objetivo a alcanzar en 1984 (García-Ruiz, 2001).

Cuadro 4: Facturación, exportación importación y demanda interna de equipos y componentes de automoción en España, 1968-2007 (millones de € de 2007)

Año	Facturación nacional y su destino			Importación (3)	Demanda interna de componentes		
	Exportación (1)	Mercado interior (2)	Total (1)+(2)		Total (2)+(3)	% de producción nacional	% de importación
1968	281	2.156	2.437	391	2.547	84,6	15,4
1972	634	2.467	3.102	589	3.056	80,7	19,3
1980	1.587	3.383	4.970	1.162	4.545	74,4	25,6
1985	2.227	5.841	8.068	2.087	7.928	73,7	26,3
1986	2.403	6.001	8.405	2.649	8.651	69,4	30,6
1995	7.372	7.804	15.174	10.997	18.801	41,5	58,5
1996	8.993	8.097	17.090	11.979	20.076	40,3	59,7
1997	9.685	9.800	19.485	12.606	22.406	43,7	56,3
1998	10.693	11.121	21.814	14.621	25.742	43,2	56,8
1999	11.596	12.129	23.725	16.499	28.628	42,4	57,6
2000	12.734	13.059	25.793	18.557	31.616	41,3	58,7
2001	13.231	12.978	26.209	17.566	30.544	42,5	57,5
2002	13.713	12.983	26.696	17.789	30.772	42,2	57,8
2003	14.382	13.862	28.244	18.690	32.552	42,6	57,4
2004	15.342	14.491	29.832	19.403	33.894	42,8	57,2
2005	16.352	14.411	30.763	20.653	35.064	41,1	58,9
2006	17.491	14.468	31.959	22.847	37.315	38,8	61,2
2007	17.878	14.995	32.873	26.138	41.133	36,5	63,5
Variación 1968-2007 (%)	6.257,8%	595,7%	1.249,1%	6.578,0%	1.515,0%	-56,9%	313,5%

Fuente: Ortiz-Villajos (2010).

El cuadro 4 revela un cambio significativo en la industria auxiliar española a lo largo del tiempo. El incremento en las importaciones de componentes fue aún más notable que el aumento en las exportaciones, con un incremento del 6,578% entre 1968 y 2007. Mientras que, en 1968, las importaciones representaban solo el 15,4% de la FASA-RENAULT y el desarrollo automovilístico en España durante la segunda mitad del siglo XX

demanda interna de componentes, en 2007 esta cifra se elevó al 63,5%. A pesar de décadas de esfuerzos por la "nacionalización" de la producción, la realidad económica global llevó inevitablemente a un proceso contrario. Sin embargo, como podemos observar, en lugar de causar la caída de la industria auxiliar, su facturación experimentó un notable aumento del 1.249% entre 1968 y 2007, principalmente impulsada por las exportaciones.

Este cambio en la política industrial tuvo un impacto significativo tanto en la industria principal como en la auxiliar. A partir de entonces, ambas se vieron obligadas a enfrentarse a una intensa competencia internacional y a la necesidad de modernizarse para no quedar excluidas de las redes de proveedores de los grandes fabricantes. Desde ese momento, la colaboración y sincronización entre proveedores y fabricantes aumentaron considerablemente, especialmente en un mercado global, con un enfoque principal en Europa. Durante la década de los noventa, España alcanzó a los países más avanzados en términos de organización de la producción. Fue en este periodo cuando se adoptó ampliamente en España el sistema de producción ajustada y se establecieron los primeros parques de proveedores, un área en la que España se adelantó como pionera en el continente europeo.

En definitiva, podemos sacar la conclusión de que el crecimiento y la relevancia significativa que obtuvo el sector en las últimas décadas se debían, sin duda, a las "intensas inversiones efectuadas por corporaciones multinacionales buscando beneficiarse de la cercanía al mercado europeo y los menores costos laborales" (Ortiz-Villajos, 2010). Esto implicó, entre otras cosas, la introducción gradual de nuevos métodos de organización de la producción, así como las relaciones entre la industria auxiliar y la principal.

3 FASA y la transformación de la industria automovilística española de la década de los 50 hasta los años 80

En 1898, Louis Renault, el visionario fundador de la famosa compañía automotriz francesa Renault, dio vida a su primer automóvil en Billancourt, situado en las afueras de París. Diez años más tarde, expandió su alcance internacional al fundar la Sociedad Anónima Española de Automóviles Renault (SAEAR) en Madrid, marcando así su segunda incursión en el mercado extranjero después de establecerse en Londres. SAEAR se dedicó a importar vehículos fabricados en Francia y distribuirlos en España FASA-RENAULT y el desarrollo automovilístico en España durante la segunda mitad del siglo XX

a través de una red local de concesionarios, agencias y servicios de venta (Sánchez, 2004).

A pesar de enfrentar desafíos en la década de 1930, Renault compensó parte de sus pérdidas mediante la diversificación de su cartera de productos, incluyendo tractores, autobuses, camiones, equipamiento militar, combustible y más. Además, amplió sus actividades, ofreciendo servicios de alquiler de vehículos, participando en el mercado de segunda mano y proporcionando servicios de reparación y mantenimiento. Esta estrategia diversificada garantizó la solidez de SAEAR y la presencia duradera de la marca Renault en España hasta la década de 1950. Fue en este período cuando la organización comercial se consolidó, se introdujo la actividad industrial y se inició la expansión de una de las principales empresas automotrices en el panorama español.

Durante la década de los cincuenta, Renault se encontraba bajo control estatal. Tras el final de la Segunda Guerra Mundial, el gobierno francés tomó la decisión de nacionalizar la empresa, con el propósito de promover su reconstrucción y sancionar la colaboración de Louis Renault con el Tercer Reich durante la ocupación alemana. De esta forma y bajo la tutela estatal en un contexto de crecimiento en el mundo occidental, Renault, rebautizada como Régie Nationale des Usines Renault (RNUR), experimentó un notable desarrollo, manifestado en su expansión tanto en Francia como en el extranjero (Sánchez, 2004).

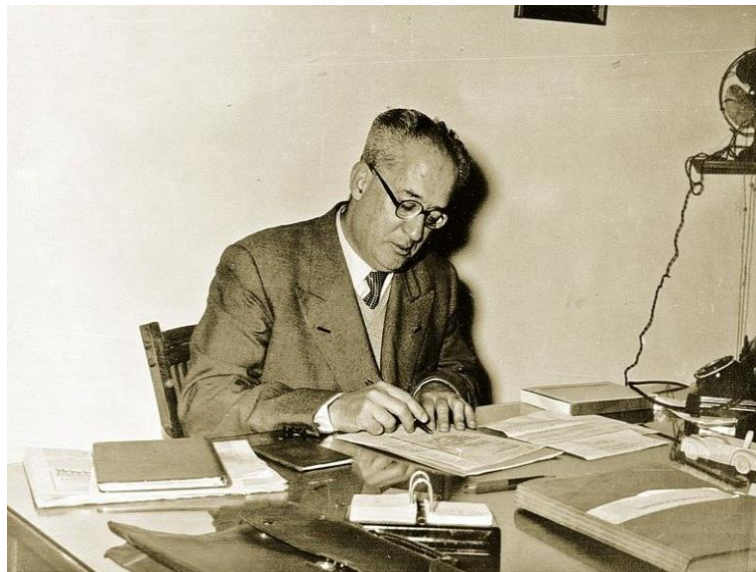
3.1 Implantación de la planta de producción en Valladolid

El origen de la planta de producción en Valladolid pasa por el teniente coronel Manuel Jiménez Alfaro, nacido el 8 de febrero de 1898 en Lucena (Córdoba) y fallecido en Madrid el 11 de enero de 1992. Este individuo provino de una familia con raíces en la Guardia Civil. Realizó sus primeros años de estudio en el Colegio de Huérfanos del Ministerio de la Guerra, antes de continuar su formación en la Academia Militar de Artillería, donde se graduó como Ingeniero de Armamento. Sus primeras investigaciones sobre la nacionalización del sector automotriz en España datan de 1928. Sin embargo, sus proyectos cobraron impulso tras el término de la Guerra Civil, momento en el que fue designado como teniente coronel Profesor Principal de Automovilismo en la recién creada Escuela Politécnica del Ejército en 1940, llegando a dirigirla en 1944. Este cargo le brindó la oportunidad de participar en varios congresos automotrices, donde estableció contactos con representantes de empresas europeas del sector y presentó sus propias investigaciones (Fernández de Sevilla, 2007).

FASA-RENAULT y el desarrollo automovilístico en España durante la segunda mitad del siglo XX

Parra Sánchez, Marcos

Ilustración 1: coronel Manuel Jiménez Alfaro



Fuente: diariodevalladolid.elmundo.es

Una de sus ideas fue la de establecer la fábrica del Renault 4CV en Valladolid, con la intención de desarrollar la industria automotriz nacional en España. Este proyecto no tuvo su origen en la sede central de la Régie Nationale des Usines Renault (RNUR) en Billancourt, sino que encontró dificultades desde el principio.

A finales de 1950, cuando Jiménez Alfaro contactó con personas relacionadas con la Régie Renault, la industria automotriz española estaba rezagada. Durante ese año, la producción nacional de vehículos, liderada por ENASA, Ford y Eucort, apenas alcanzó las 700 unidades. En este contexto, Jiménez Alfaro se encontró con la resistencia de los responsables de Billancourt, ya que la producción extranjera no formaba parte de la estrategia de la Régie. A pesar de la inicial oposición del presidente Lefauchaux, la presión de sus colaboradores y los posibles beneficios del proyecto, como acceder a un mercado protegido y reducir costos de producción en las fábricas francesas, llevaron a Lefauchaux a aceptar el acuerdo con ciertas condiciones.

Una vez alcanzado el acuerdo con la RNUR, fue necesario obtener la autorización del régimen franquista para establecer la nueva industria. El primer paso de Jiménez Alfaro fue involucrar a Nicolás Franco, hermano del dictador, en el proyecto, buscando apoyo para superar la oposición del INI, especialmente de su presidente, Juan Antonio Suanzes, que quería monopolizar la producción de vehículos utilitarios. A pesar de la hostilidad del INI, la habilidad de Jiménez Alfaro, incluyendo su acceso directo al FASA-RENAULT y el desarrollo automovilístico en España durante la segunda mitad del siglo XX

jefe de Estado, permitió que su plan evolucionara. El argumento principal fue el optimismo sobre la rápida nacionalización de los componentes del 4CV, y también se tuvieron en cuenta las críticas de los nuevos ministros de Comercio, Industria y Hacienda hacia el presidente del INI (Fernández de Sevilla, 2007).

La aprobación del proyecto se logró en el consejo de ministros el 10 de octubre de 1951. Nueve días después se publicó en el BOE la autorización oficial para fabricar el Renault 4CV en Valladolid. Esta autorización estableció condiciones especiales, como que el 50% del precio de venta en fábrica correspondiera a gastos realizados en el Estado, aumentando gradualmente hasta alcanzar una producción 100% "nacional" en el sexto año. Además, se requería una producción mínima de 200 unidades mensuales para iniciar la producción en serie.

Es el 29 de diciembre de 1951 cuando se inicia la sociedad Fabricación de Automóviles S.A. en Valladolid, la cual se inscribió en el Registro Mercantil con un capital social de cinco millones de pesetas. Entre los miembros del consejo fundador se encontraban Manuel Jiménez-Alfaro y Alaminos, Eduardo Fernández Araoz, Eusebio Eloy Caro Rodríguez, Francisco Mateo Martínez, Santiago López González y José Luis Gutiérrez Semprún, todos con raíces o conexiones en Valladolid. Tres decisiones clave se tomaron en ese momento: Nicolás Franco Bahamonde fue nombrado presidente, se ofreció un puesto en el consejo al Banco Castellano en reconocimiento a su colaboración, y el teniente coronel Jiménez-Alfaro fue designado gerente. Este último había obtenido las licencias de la Régie Nationale des Usines Renault (RNUR) para ensamblar el Renault 4CV en España, así como la aprobación del Ministerio de Industria para llevar a cabo este proceso en Valladolid. Como compensación por ceder estos derechos a FASA, se le otorgó el 2% de los beneficios netos anuales durante las dos primeras décadas de actividad de la empresa. El consejo fundador convocó a una junta general de accionistas para el 12 de enero, con el propósito de aprobar una ampliación del capital social a 60 millones de pesetas (Fernández de Sevilla, 2013).

En el kilómetro 185 de la carretera N-601 (Adanero-Gijón), en el acceso sur a Valladolid, se estableció la planta de FASA. El local Ramón López Mozo vendió los terrenos por seis millones de pesetas (1,2 en efectivo y 4,8 en acciones), los cuales tenían una superficie total de 59.288 metros cuadrados y por los que acto seguido fue beneficiado como consejero. De estos, 12.900 m² estaban destinados a una nave de montaje uniforme que estaba conectada directamente a un almacén de 2.550 m², mientras que 1.050 m² estaban destinados a una estación termoeléctrica. Estas

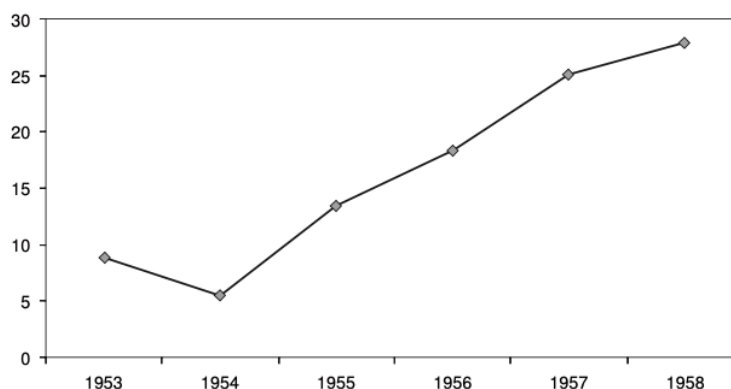
FASA-RENAULT y el desarrollo automovilístico en España durante la segunda mitad del siglo XX

instalaciones fueron construidas y acondicionadas por el arquitecto francés de la RNUR, quien había supervisado la reconstrucción de la fábrica de la Régie en Haren-Vilvoorde.

La planta estaba diseñada para producir entre 6.250 y 6.500 vehículos al año, con la capacidad de reducir su ritmo en un 35% en caso de falta de materias primas. Se consideraba viable alcanzar este nivel de producción debido a la demanda anual estimada de 28.828 turismos en el mercado español entre 1952 y 1960. La plantilla de personal del 4CV rondaba las 450 personas durante el montaje, sin muchas variaciones.

En el siguiente gráfico 2, vemos que la producción no pudo alcanzar la cantidad prevista de 25 unidades diarias debido a los problemas con la nacionalización de los componentes y el agotamiento de los mil primeros conjuntos recibidos. En realidad, la producción por día de trabajo en 1954 fue menor que en 1953, lo que demostró que la sociedad estaba siendo gestionada de manera incorrecta.

Gráfico 2: Cadencia diaria de producción del 4CV (ud/día)



Fuente: Fernández de Sevilla (2010).

El 4 CV, conocido localmente como "cuatro-cuatro" y con 4 caballos y 4 puertas, se introdujo en España a finales de los años cuarenta gracias a las importaciones de la SAEAR y tenía una buena reputación entre la población: era un automóvil de bajo consumo, con una conducción ágil y una increíble habilidad para escalar, lo que lo hacía muy adecuado para la geografía hispana accidentada. Teniendo en cuenta las diferencias salariales, los precios de venta al público del 4 CV español fueron significativamente superiores a los fijados en otros países para el mismo modelo. En España, se evitarían los gastos de la fábrica de montaje y la carga fiscal elevada. Sin embargo, durante los años cincuenta, la falta de vehículos era tan grande que la

demanda desbordó desde el principio la capacidad de FASA, lo que provocó la creación de un mercado negro de reventa. Finalmente, el "cuatro-cuatro" recibió una buena acogida entre la población española y, aunque con un poco de retraso, la producción industrial de FASA cumplió con la autorización inicial, experimentando un crecimiento constante durante los siguientes años.

Ilustración 2: Renault 4 CV



Fuente: Info.Valladolid.es

3.2 Desafíos y dificultades por el control de FASA

Según Sánchez (2004) podemos ver reflejado que la administración de la RNUR no estaba completamente conforme con los resultados. Los resultados previos eran oscurecidos por dos problemas significativos: la baja calidad de los automóviles fabricados en la fábrica de Valladolid y las deficiencias en la gestión de la empresa española. Los técnicos de Billancourt realizaron múltiples controles de calidad que revelaron las carencias en las piezas y accesorios fabricados en España. Encima, la producción de FASA no había sido capaz de cumplir con la demanda interna y de asegurar un inventario mínimo en las tiendas de venta y postventa.

Las industrias auxiliares de FASA, en su mayoría con un nivel de desarrollo demasiado bajo y caracterizadas por la existencia de estructuras familiares, equipos obsoletos y procesos semiartesanales, empeoraron la situación debido a los continuos retrasos y los altos precios demandados. Cada año, la RNUR pidió al Ministerio español de Comercio que aumentara la cantidad de vehículos importados completos o, al menos, concediera licencias para importar piezas sueltas de Francia. Sin embargo, las

FASA-RENAULT y el desarrollo automovilístico en España durante la segunda mitad del siglo XX

Parra Sánchez, Marcos

autoridades españolas demostraron no estar dispuestas a reducir los porcentajes de fabricación nacional, sino todo lo contrario.

Fue a mediados de 1954 cuando la trayectoria de FASA comenzó a enderezarse, en el momento que la familia Fierro compró un 10% de las acciones de la empresa a través del Banco Ibérico, propiedad de la familia. Las conexiones entre los Fierro y los Franco facilitaron la operación, lo que marcó el inicio del estancamiento en el que se encontraba FASA. La operación de Fierro fue sobre todo beneficiosa para ellos porque ingresaron a una sociedad con un gran potencial y complementaria de sus activos industriales. El IEME otorgó rápidamente un préstamo en francos franceses por un monto de 350 millones de pesetas para la importación de componentes. La intervención del banco de la Gran Vía de Madrid fortalecía la posición debilitada de Nicolás Franco, cuya administración era considerada desastrosa por los líderes de la RNUR.

Antes de que se produjera una disputa más grave entre FASA y Renault, la SAEAR tomó medidas independientes. En el comienzo de 1954, la Régie intentó tomar el mando de FASA a través de acciones encubiertas y la adquisición de votos para la próxima junta de accionistas, ofreciendo descuentos en el precio del 4CV. El consejo de FASA notó estos movimientos y sospechó de una manipulación proveniente de Francia. El 17 de febrero de 1954, Nicolás Franco dio su renuncia en una reunión, junto con el resto del consejo, a excepción de los representantes de la SAEAR. La controversia se había convertido en una confrontación pública (Fernández de Sevilla, 2010).

La situación se volvió aún más tensa. Los accionistas se sintieron molestos cuando la mayoría de los consejeros presentaron su dimisión durante la reunión ordinaria del 30 de abril. Para elegir un nuevo consejo, se convocó una junta general extraordinaria para el 28 de mayo. Cuando respaldaron a Nicolás Franco para que presentara una propuesta para un nuevo equipo directivo, la división en la junta de accionistas quedó evidente.

El curso cambió al notar en la sede principal de Renault las repercusiones de la estrategia implementada por su filial. La empresa matriz se vio comprometida por la acción unilateral de la SAEAR, lo que amenazó su presencia en España. Lefauchaux optó por restablecer las relaciones con Valladolid despidiendo de inmediato al director de la SAEAR. Además, como señal de disposición, entregó a Nicolás Franco todas las acciones de FASA que pertenecían a la SAEAR, excepto una participación simbólica. Sin embargo, las concesiones francesas no se limitaron a eso, sino que también

cumplieron con una petición histórica enviando un ingeniero a España para ayudar a resolver los problemas de calidad que afectaban a las nacionalizaciones. Por otro lado, Franco otorgó a la RNUR tres puestos de observadores en el consejo de administración.

Según Fernández de Sevilla (2010), la paz en Valladolid duró poco tiempo. Cuando Pierre Meilhan propuso a su agente en España, Francisco Alberdi, como tercer representante de la Régie, la situación se volvió tensa. Nicolás Franco rechazó la propuesta y los franceses renunciaron a sus cargos como consejeros, lo que dejó las cosas como al inicio de la crisis: Nicolás Franco como presidente, Jiménez-Alfaro como director-gerente y la RNUR sin representación en el consejo.

Pero los conflictos se reanudaron de inmediato. Se suspendió el proyecto de nacionalización de componentes en Billancourt debido a la posibilidad de que la velocidad causase errores en el resultado final del 4CV. Lefauchaux cuestionó la escasez de ingenieros en Valladolid y exigió la designación de un director de fabricación. Francia se opuso completamente, lo que provocó retrasos en el envío de planos y la falta de homologación de piezas. La respuesta de Valladolid fue detener las tarifas de compra de neumáticos Michelin impuestas por la SAEAR y sustituirlas por neumáticos de Firestone. Los conflictos constantes solo afectaban a ambas partes. Es por esto por lo que, en 1954, el Banco Ibérico propuso establecer un Comité mixto entre francos y españoles con el fin de resolver las discrepancias

3.3 La etapa del Banco Santander

La estrategia de la Régie cambió drásticamente debido a un suceso trágico en un momento en que parecía imposible mantener relaciones estables entre FASA y la RNUR. Resulta que Pierre Lefauchaux perdió la vida en un accidente de coche en Saint-Dizier mientras viajaba a Estrasburgo el 11 de febrero de 1955. Pierre Dreyfus fue su sucesor, quien tenía una perspectiva distinta sobre las relaciones internacionales y apreciaba bastante la idea de producción en España. Dado que Dreyfus estaba dispuesto a financiar parte del proceso y no se oponía a la nacionalización del 4CV, esto representó un cambio significativo. Es por esto, que el Banco Santander apareció en Valladolid al adquirir la misma cantidad de acciones que el Banco Ibérico a principios de 1955.

Este suceso permitió aumentar la inversión en FASA para cumplir con la producción establecida y nacionalizar por completo el 4CV. Los franceses se unieron al

Banco Santander como socio principal, lo que detuvo las intenciones de los Fierro de tomar el control de la empresa. En el otoño de 1955, Eduardo Ruiz de Huidobro, quien era representante de los Botín en Valladolid, se unió al consejo de FASA (Fernández de Sevilla, 2010).

La llegada de Huidobro significó, al menos en apariencia, un cambio significativo en la dirección de FASA. Rápidamente nombró a José Mir, ingeniero de NMQ, como subdirector técnico de la fábrica para reforzar la conexión entre la empresa y la fundición de Los Corrales de Buelna. Esto indicaba que el liderazgo de la empresa se alejaba del equipo que la había liderado hasta ese momento. Nicolás Franco se retiraba como "Embajador activo en Lisboa", pero mantenía su cargo, mientras que Jiménez-Alfaro dejaba su cargo como director-gerente y miembro del comité ejecutivo. El Marqués de Huidobro asumió las responsabilidades de ambos y, a partir de febrero de 1956, asumió la vicepresidencia de la empresa.

Para Fernández de Sevilla (2010) la sociedad estaba tomando un nuevo rumbo, lo que llevó a Dreyfus a solicitar por primera vez que la Régie se involucrara directamente en el capital de FASA. Eudoxio López, al ver las nuevas relaciones establecidas con Renault y la SAEAR, y recordando las palabras de Dreyfus sobre su gran devoción por FASA, propuso que la RNUR ocupara la plaza vacante en el consejo. No obstante, el Banco de Santander demostró la importancia de su contribución y logró alcanzar la posición deseada por los franceses.

Con cambios en el consejo, hacia mediados de 1957, el control de FASA se consolidó. En consecuencia, el representante del Banco Castellano y el consejero fundador, Eduardo Fernández, se retiraron. Ignacio Fierro Viña, el hijo menor de Ildfonso Fierro, y Jaime Botín, el hijo del presidente del Banco de Santander, tomaron su lugar. Una vez más, la RNUR, que tenía la intención de involucrarse activamente, se quedó atrás. Aunque en Billancourt se esperaba que la llegada de los cántabros fortaleciera su posición. Ambos bancos expresaron su visión de FASA como una inversión que se extendería a largo plazo.

La vuelta de Nicolás Franco al consejo en 1958 fue una muestra de la inestabilidad de los equilibrios de poder en los bancos. Ante su regreso, el Banco de Santander intentó consolidar su liderazgo proponiendo a Huidobro como director general. La lucha de Fierro y Jiménez-Alfaro no tuvo éxito. Huidobro tomó el cargo

después de que Franco se abstuviera. Arturo Fierro dio su renuncia al Banco Ibérico y fue reemplazado por José Luis Rodríguez-Pomatta.

Uno de los objetivos de la RNUR fue que los fundadores originales ya no tuvieran influencia en la dirección de la empresa, a pesar de que no tenía representación en la dirección. Por lo tanto, el período de producción de 4CV terminó con FASA bajo el control del Banco de Santander y con una estrecha conexión con NMQ a través de Huidobro. No obstante, la situación era inestable debido a que el Banco Ibérico no estaba contento con un papel secundario (Fernández de Sevilla, 2010).

El plan de acción que Huidobro presentó a la junta general el 3 de abril de 1956 tenía dos objetivos principales. Por un lado, se buscó la nacionalización completa del 4CV en un plazo de un año y medio. Por otro lado, tenía el objetivo de conseguir la autorización para montar el Renault Dauphine, el cual se producía en Francia desde principios de ese año. Para alcanzar el primer objetivo, era necesario nacionalizar los componentes principales del automóvil, como el motor completo, la caja de transmisiones y la carrocería, que hasta entonces se importaban en su totalidad.

La tarea de nacionalizar el vehículo en su totalidad se encomendó a los principales inversores de FASA. La sociedad hispalense ISA y la sociedad saguntina COINTRA, ambas del Grupo Fierro, fueron designadas para producir la caja de velocidades y la embutición de chapa. NMQ recibió la tarea de nacionalizar el motor completo, el componente estrella. No obstante, debido a la incapacidad de los cántabros para obtener la maquinaria requerida, ciertos integrantes del consejo comenzaron a conversar con ENASA y Luzuriaga con el fin de lograr la fabricación del grupo motor. Finalmente, la planta montañesa llevó a cabo el proyecto a pesar de las dudas sobre su idoneidad ya que ni ISA ni NMQ tenían la maquinaria necesaria para abordar su producción.

Durante una reunión del consejo de administración en Los Corrales de Buelna, situado en el centro de Cantabria, se produjo el momento crucial. Durante esta reunión, el director ejecutivo reveló la implementación de la novedosa "Operación Tabaco". Esta estrategia tenía como objetivo no solo comprar el equipo necesario para fabricar componentes, sino también crear el Dauphine. La intención era intercambiar tecnología francesa por tabaco español. La importación de maquinaria, herramientas y componentes completos para la producción de automóviles Renault en España fue autorizada por la Dirección General de Comercio y Política Arancelaria. La operación

destacó por compensar las compras a la RNUR enviando 14 mil kilogramos de tabaco a Billancourt. La Régie empleaba con frecuencia el trueque en sus relaciones externas, especialmente con la URSS y sus países aliados. Esta táctica fue utilizada por Dreyfus para facilitar el paso en España, y también podría haber sido utilizada para liberar la maquinaria obsoleta o agotada (Fernández de Sevilla, 2013).

La organización de la operación se llevó a cabo en conjunto con Ruiz de Huidobro, Francisco Toda, quien era el director general de la SAEAR, y el Ministerio de Industria. Su objetivo era ayudar a FASA a nacionalizar los vehículos proporcionando maquinaria adecuada. FASA recibiría alrededor de 4 millones de dólares como parte del intercambio, los cuales serían invertidos en la importación de maquinaria para fabricar la caja de velocidades y el motor, la adquisición de instalaciones complementarias necesarias para el montaje del Dauphine y la evaluación de la posibilidad de establecer un taller de embutición de chapa en Valladolid.

La transformación de FASA de 1957 a 1958 demuestra el logro de la iniciativa. Durante este tiempo, se prepararon las instalaciones para la fabricación del Dauphine y se inició la construcción del taller destinado a la fabricación de automóviles. Además, NMQ recibió financiamiento para comprar maquinaria para producir motores. Sin embargo, los resultados de estas operaciones nunca ayudaron al 4CV porque la dirección, los semiejes y el puente trasero fueron las últimas partes fabricadas por NMQ que se agregaron al pequeño vehículo. Como resultado, se puede afirmar que el 4CV nunca fue equipado con motores o cajas de velocidades fabricados en España.

Desde el final de la Guerra Civil hasta octubre de 1966, FASA operaba en un mercado protegido con precios controlados por la Oficina Central de Precios (OCP) del Ministerio de Industria. La empresa tenía un margen de beneficio del quince por ciento para establecer los precios de los automóviles, mientras que la SAEAR agregaba una comisión adicional de 10,000 pesetas. Sin embargo, debido a la alta demanda de automóviles en los años cincuenta y la garantía de ventas a SAEAR, que era responsable de la comercialización, FASA no se preocupaba por el precio.

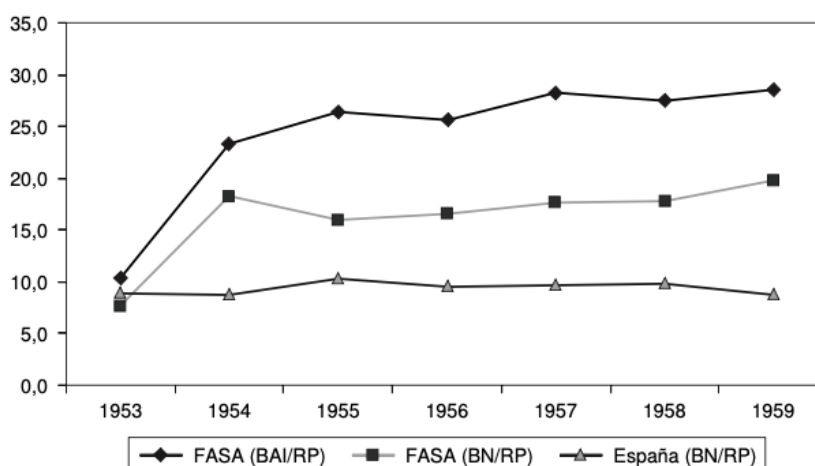
A pesar de que el precio del 4CV se redujo en 10,000 pesetas en 1955 debido a la posibilidad de competencia del FIAT 600 fabricado por SEAT, la demanda superaba con creces la oferta, lo que generaba un mercado negro lucrativo. Aunque el precio de FASA era elevado en comparación con Francia, la producción de FASA no se

beneficiaba de las economías de escala, lo que dificultaba la disminución de los precios (Fernández de Sevilla, 2013).

Hasta la introducción del Dauphine en 1958, la producción de FASA no experimentó reducciones significativas de precios. A pesar de esto, la ganancia de la empresa se mantuvo dentro de los límites aceptables en un mercado que estaba lleno de automóviles y con una demanda limitada a los productores locales.

Como podemos ver en el siguiente gráfico (3), desde la creación de la serie 4CV en Valladolid en octubre de 1953 y acabada el 21 de noviembre de 1958, se vendieron 26.298 unidades, desde una perspectiva económico-financiera, la empresa no enfrentaba riesgos significativos durante el proceso de construcción del 4CV y tenía niveles de rentabilidad comparables con la media de la industria en España.

Gráfico 3: Rentabilidad financiera de FASA y de la gran empresa no financiera española, 1953-1959 (%)



Notas: BAI/RP, rentabilidad financiera calculada como cociente entre beneficios antes de impuestos y recursos propios.
BN/RP, rentabilidad financiera calculada como cociente entre beneficios netos y recursos propios.

Fuente: Fernández de Sevilla (2010).

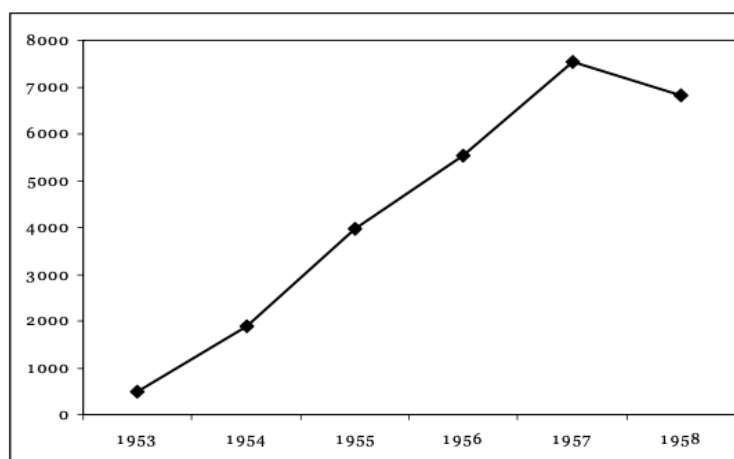
Pero la causa de la muerte repentina del 4CV se debe a Billancourt en lugar de Valladolid. El 4CV fue fundamental para el éxito de la Régie después de la Segunda Guerra Mundial. En 1949, se tardó más de un año en comprarlo en Francia. La fábrica antigua de la Isla Séguin había superado ampliamente el objetivo inicial de 300 vehículos diarios con una cantidad de 480 unidades diarias. Para continuar con la estrategia del "coche popular", se necesitaron nuevas metas. Si el 4CV había colocado

a la Régie en el primer lugar del automóvil francés, el Dauphine debía ayudarla a colocarse en el mundo.

Huidobro buscaba garantizar que la RNUR continuara produciendo en España a través de FASA mediante el cambio de modelo. La opción más adecuada consistía en adquirir el modelo más reciente, el cual era una variante mejorada del automóvil que estaba comenzando a ganar popularidad en la cultura automotriz española. Por lo tanto, la elección del cambio de modelo fue influenciada por factores externos a FASA en lugar de factores internos, como la aparición del SEAT 600.

En el siguiente gráfico, 4, podemos ver el ciclo de vida en unidades del Renault 4CV y como en 1958 acaba su proyecto.

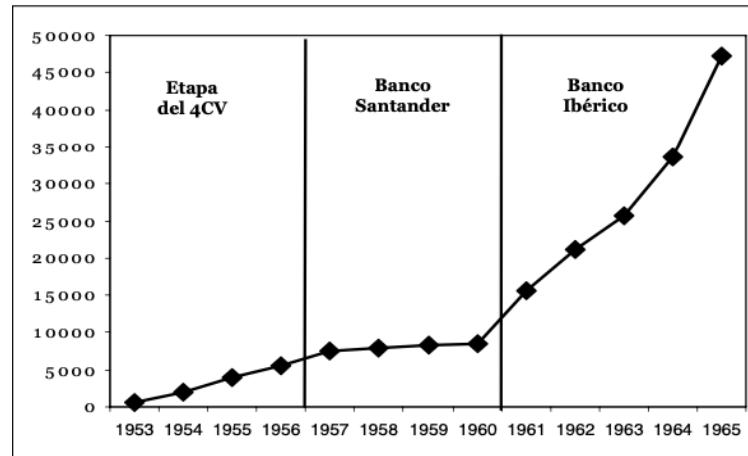
Gráfico 4: Ciclo de vida del Renault 4CV (Unidades)



Fuente: Fernández de Sevilla (2013).

En resumen, durante el lapso de tiempo en el que el Banco de Santander poseía la mayoría de las acciones y Ruiz de Huidobro ejerció una influencia significativa como director general y presidente, FASA experimentó una disminución en la producción. Según las estadísticas proporcionadas por Renault España, la compañía no logró el impulso necesario para alcanzar la producción en masa. Según la evidencia respaldada por las unidades de producción, este período puede ser considerado una etapa de inactividad para FASA.

Gráfico 5: Producción anual en sus diversas etapas, 1953-1965



Fuente: Fernández de Sevilla (2013).

Después de perder su dominio, el Banco Ibérico seguía considerando a FASA como una opción estratégica, como lo demuestra el cambio de propiedad accionarial a manos de la familia Fierro. El estancamiento en la producción y los obstáculos para la nacionalización del motor podrían explicar este cambio. FASA requería inversiones importantes para progresar, las cuales el Banco de Santander no parecía estar dispuesto o no podía llevar a cabo debido a diversas razones, es por eso por lo que el mandato del banco ibérico dio lugar a una nueva etapa.

3.4 La etapa del Banco Ibérico

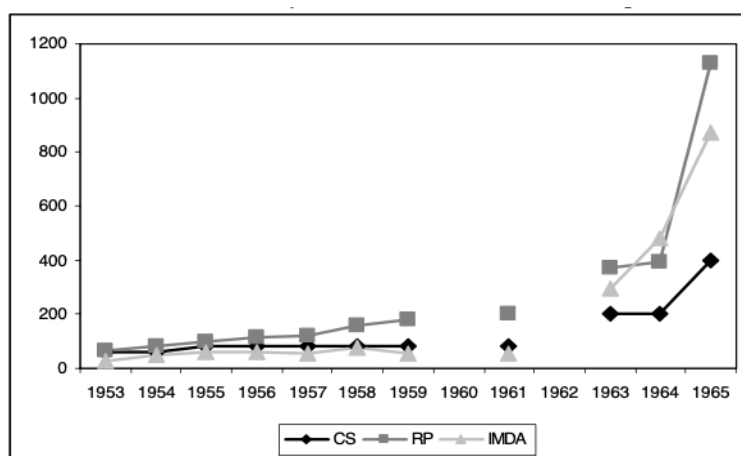
Fernández de Sevilla (2013), señala que, en febrero de 1961, se eliminó la presencia del Banco de Santander en los comités directivos de FASA. Individuos del Banco Ibérico ocuparon las cuatro posiciones vacantes en el Consejo de Administración. Con esta modificación, el Grupo Fierro ganó más poder en el órgano de gobierno más alto, asumiendo roles que anteriormente había desempeñado Ruiz de Huidobro, como la designación de Arturo Fierro como vicepresidente y José Luis Rodríguez-Pomatta como consejero-gerente. Nicolás Franco asumió el cargo de presidente, Santiago López González asumió el cargo de secretario, y otros integrantes del grupo de Valladolid, junto con Jiménez-Alfaro, se sumaron al Consejo. Los delegados de José Montes Garzón y la Régie permanecieron en sus cargos.

La selección de personas para representar al Banco de la Gran Vía de Madrid muestra la relevancia que Ildfonso Fierro consideraba a FASA. Estos individuos eran parte importante de la familia y tenían el control de las empresas más importantes del FASA-RENAULT y el desarrollo automovilístico en España durante la segunda mitad del siglo XX

grupo. Aparte de Ignacio Fierro y Rodríguez-Pomatta, Arturo Fierro regresó y se unieron a él dos de sus hijos varones, Basilio Freire Caeiro da Mata y Pedro Gómez-Baeza, así como un yerno y un sobrino de su esposa. Los dos otros miembros, que no pertenecían a la familia principal, tenían puestos en el Banco Ibérico y en COINTRA, respectivamente.

Como podemos apreciar en el siguiente gráfico 6, el capital social se incrementó nuevamente en cuarenta millones de pesetas a finales de 1962. El propósito declarado era obtener fondos para la expansión de FASA hacia Portugal y la ampliación de los terrenos del complejo industrial de Valladolid, con el fin de tener suficiente espacio para almacenar vehículos y poder ampliar la actividad en el futuro. El Banco Ibérico pagó el 75% de los 120 millones de pesetas acumulados en menos de un año, mientras que Renault se encargó del 25% restante, lo que es el máximo permitido por los estatutos de la empresa a una empresa extranjera. También vemos como el inmovilizado aumentó 5 veces su valor desde la llegada del Banco Ibérico.

Gráfico 6: Recursos permanentes y activo inmovilizado (millones de pesetas)

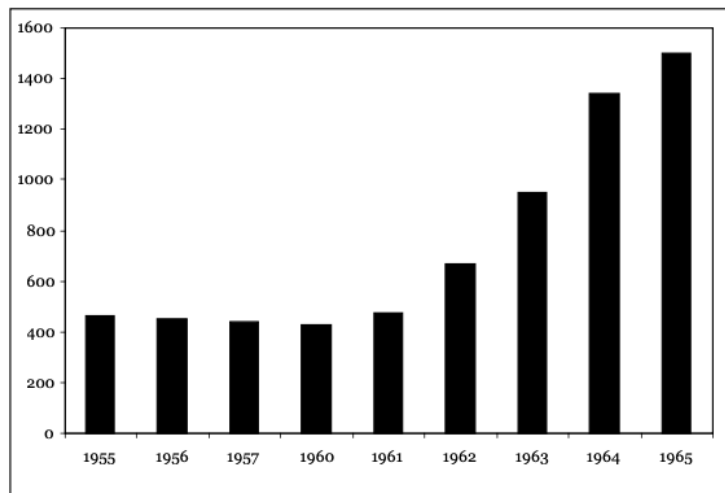


CS: Capital Social. RP: Recursos Permanentes. IMDA: Inmovilizado Material Después de Amortización
FASA no publicó las memorias de los años 1960 y 1962.

Fuente: Fernández de Sevilla (2013).

Este cambio se vio reflejado también en la mejora de las instalaciones que permitieron aumentar la cifra de producción. Además, vemos que, en 1964, la cantidad de inversión continuó aumentando, llegando a un valor de casi 500 millones de pesetas en activos fijos netos a finales del año. Se invirtió un conjunto de 200 millones de pesetas en el taller de pintura y en el plan general del segundo complejo fabril.

Cuadro 5: Tamaño de la plantilla (Nº de integrantes)



Fuente: Fernández de Sevilla (2013).

También podemos apreciar estos cambios viendo que, en 1960, la producción de vehículos en el extranjero representaba menos del 10% de la producción total de Renault, pero cinco años después, la producción en Castilla representaba más del 30% del total, lo que indica una creciente importancia de la producción en el extranjero.

Cuadro 6

	1960	1965
Argentina	7.810	23.400
Bèlgica	51.361	46.100
Brasil	14.035	9.900
Estat espanyol *	9.900	47.300
Gran Bretanya	3.500	0
Itàlia	21.000	0
Mèxic	3.600	4.150
Portugal	0	2.210
Veneçuela	0	2.460
Resta del món	5.694	18.390
Total producció exterior	117.000	153.910
Producció exterior s/total Renault	21,5 %	26,6 %
Producció de FASA s/total exterior	8,5 %	30,7 %

Fuente: Fernández de Sevilla (2007).

FASA estaba creciendo gracias a las transferencias tecnológicas y financieras de Renault, lo que la integraba en el proyecto estratégico de la Régie. Un cambio significativo fue cuando en 1960 se produce la transformación de SAEAR en Renault España S.A. (RESA), aumentando su participación en FASA y reestructurando su FASA-RENAULT y el desarrollo automovilístico en España durante la segunda mitad del siglo XX

dirección comercial. Esto generó tensiones con Francisco Toda, lo que llevó a la desautorización del enviado francés Michel Maison. Sin embargo, Renault envió a España a Pierre Séméréna para que fuera consejero, ya que hasta entonces era el director comercial para España y América Latina, este reemplazó a Paul Durlach en FASA. El veto a Maison fue levantado más tarde, fortaleciendo la posición de Renault en Valladolid. Además, en respuesta a un cambio en la legislación, el Consejo de FASA eliminó la limitación de participación extranjera en su capital social, mostrando el creciente papel de los franceses en la empresa.

Según Sánchez (2004) vemos que el 17 de julio de 1964, Arturo Fierro solicitó a Pierre Dreyfus la participación accionarial de la RNUR en FASA y la unificación de las actividades de venta y fabricación en una sola empresa. Advertía que la negativa de la RNUR podría resultar en una revisión inmediata e incluso en la suspensión del plan de fabricación del Renault 8 (R-8). Fierro manifestó su inquietud por el esfuerzo financiero que habían realizado para equipar a FASA, así como por el escepticismo de algunos accionistas con respecto al futuro de la empresa española. La carta de respuesta de Dreyfus del 27 de julio reconoció la importancia del R-8 para FASA, pero afirmó que la RNUR no negociaba bajo amenazas. Aunque inicialmente rechazaba las demandas de Fierro, demostró interés en investigar cambios específicos como resultado de los problemas en la organización de FASA. Después, Dreyfus reconoció que tomó en serio las amenazas de Fierro porque no podía poner en peligro el plan de producción del R-8 sin comprometer la posición y reputación de la RNUR en España.

La realidad es que se presentó una ocasión única para asumir el liderazgo de FASA y lograr lo que Lefauchaux no pudo lograr en los años cincuenta. A pesar de las dificultades financieras internas, la RNUR obtuvo rápidamente el 49,9 % del capital social de FASA, lo que representaba el máximo permitido por la ley española desde 1959. El contrato, que se firmó el 30 de octubre de 1964, estableció que la RNUR tendría prioridad en cualquier ampliación de capital de FASA en el futuro. Después de negociaciones con el Ministerio de Industria y la intermediación de Arturo Fierro, se acordó que la participación francesa aumentaría gradualmente hasta alcanzar casi el 75% en un lapso de diez años. En la industria automotriz, la autorización ministerial para superar el 50% de participación extranjera no era tan común como en otros sectores industriales. Aparte de Renault, solo FIAT y Chrysler fueron autorizados a superar el 50% en SEAT y Barreiros Diesel. Además, el gobierno limitó la entrada de otros

fabricantes extranjeros como Ford, Volkswagen y Peugeot al mercado español, argumentando que la producción actual ya satisfacía la demanda.

En el mismo acuerdo se concretó la segunda meta de Arturo Fierro: unir las actividades industriales y comerciales. FASA y la anterior SAEAR, que cambió su nombre a RESA en 1962, se unieron para formar una nueva empresa llamada FASA-Renault S.A. Aunque se había considerado la unificación entre 1960 y 1961, no se llevó a cabo durante algunos años debido a los grandes beneficios que ambas empresas obtuvieron durante la expansión económica española. No obstante, con la estabilidad del desarrollo económico, se priorizó la reducción de las obligaciones fiscales y la mejora en la coordinación. Después de la reasignación de las acciones, la responsabilidad de administrar FASA y establecer la política de Renault en España se transfirió a la Dirección Comercial de Exportación de la RNUR, en particular a la Subdirección Comercial para América Latina y la Península Ibérica. Allí se establecerían variables como los planes de producción, los gastos, la financiación, la ayuda técnica y el personal. Por lo tanto, en torno 1965, no hubo otra opción para el banco Ibérico que ceder el control a Renault ya que FASA estaba alcanzando una magnitud que superaba ampliamente las habilidades del Ibérico en términos técnicos, financieros y comerciales.

Se decidió que un miembro del Consejo de Administración español asumiría la presidencia de FASA. Sin embargo, la RNUR contaría con un miembro estable en la Dirección General de FASA, quien se encargaría de supervisar la ejecución de los contratos y proteger los intereses franceses en la Asamblea General, el Consejo de Administración y el Comité Ejecutivo de la empresa española. Cada mes, este representante enviaría informes detallados a la RNUR. Sin embargo, en Billancourt se estableció un grupo llamado "Comité Espagne" entre los miembros franceses del Consejo de Administración de FASA y los responsables de otros servicios pertinentes. Este grupo se reunía aproximadamente cuatro veces al año antes de cada sesión del Consejo de Administración para ofrecer sugerencias sobre la estrategia de la RNUR en el territorio español.

3.5 Las nuevas factorías

La llegada de capital francés a FASA generó importantes inversiones tanto en negocios como en industria. El número de puntos de venta se duplicó entre 1965 y 1970, mientras que la producción aumentó de 47.411 a 98.695 unidades, con una producción diaria de entre 250 y 350 vehículos. Las ventas totales de FASA-Renault, incluidas las FASA-RENAULT y el desarrollo automovilístico en España durante la segunda mitad del siglo XX

exportaciones, aumentaron de 47.109 a 101.219. Los ingresos y los beneficios de FASA también aumentaron significativamente durante este tiempo, pasando de 2.950 a 9.894 millones de pesetas y de 193 a 521 millones de pesetas, respectivamente. En consecuencia, los dividendos y royalties totales que recibió la RNUR aumentaron de 8.183 millones de francos en 1965 a 83.372 millones de francos en 1970 (Sánchez, 2004).

Esta evolución hizo que desde 1964, se realizaran diversos cambios en las instalaciones de la cadena de montaje inicial, con el objetivo de ampliarlas y actualizarlas. Para reducir los costos, se decidió fusionar la producción de algunos de los componentes principales de los vehículos en el mismo edificio industrial.

En noviembre de 1965, se abrieron dos nuevas fábricas en Valladolid: la de FACSA, que fabricaba componentes de carrocería, y la de FAMESA, que producía motores y órganos mecánicos de dirección y suspensión. Unos meses después, FASA se hizo con el activo que las instalaciones hispalenses ISA habían invertido en la fabricación de cajas de velocidades.

También se edificó una segunda fábrica de montaje en Valladolid en 1969 y, un año más tarde, se inició la tercera en la provincia de Palencia. Finalmente, las instalaciones de Renault, que eran conocidas por su decoración uniforme y su logotipo, el "rombo", se extendieron por toda la región ibérica. Cada inauguración solía reunir a destacadas figuras francesas y españolas, algunas de las cuales no pertenecían al mundo industrial. En sus discursos, destacaron la situación de Renault como una de las evidencias más claras de las conexiones entre los dos países.

Cuadro 7

	Famesa-Renault		Planta de Sevilla		Facsma-Renault
	Motores (ud)	Trenes delanteros y traseros (ud)	Conjuntos de dirección (ud)	Cajas de cambio (ud)	Chapa transformada (tn)
1966	27.749	27.773	22.685	60.530	9.514
1967	39.050	38.567	38.087	71.563	14.958
1968	56.496	56.200	56.457	72.511	17.974
1969	85.766	85.025	85.484	87.468	27.594

Fuente: Fernández de Sevilla (2013).

Como podemos ver en el anterior cuadro, de 1966 a 1969, la transformación de chapa para piezas de carrocerías se triplicó. También, se comenzó a fabricar las estampas de los trenes delanteros y traseros, las armaduras de los asientos y las aletas y calandras en gran número, llegando a exportar algunas piezas.

En Valladolid se notaron especialmente las implicaciones de la entrada de Renault en España y la entrada de capital francés a partir de 1964. Entre 1964 y 1970, la empresa fue responsable de más del 50% de la inversión industrial en Castilla-León. El número de empleados en las plantillas aumentó, también los salarios y esto produjo un aumento de la productividad. Estos números también se vieron reflejados en toda España lo que permitió a una mayor cantidad de grupos sociales acceder al automóvil al tener una mayor renta per cápita. También en estos años se produjo un aumento en la natalidad del país (Sánchez, 2004).

En diversos ámbitos, como la transferencia de conocimientos, los servicios de ingeniería, el asesoramiento en gestión y administración, y la formación del personal, se recibió una importante asistencia técnica francesa. Esto implicó la llegada constante de técnicos e ingenieros franceses a España y la participación del personal español en programas de capacitación en las instalaciones de la RNUR en Francia. En ambos países, se impartieron cursos de capacitación y especialización cada año. Los trabajadores aprendieron nuevas habilidades para mejorar las condiciones laborales y la productividad, y los líderes aprendieron técnicas innovadoras de gestión empresarial. Muchas de estas habilidades fueron importadas de Estados Unidos por las Misiones de Productividad francesas. FASA cubrió en su mayoría los gastos de estancia y desplazamiento del personal enviado a las fábricas francesas a cambio de esta asistencia técnica. La intención de los especialistas franceses de visitar España ayudó a cubrir las demandas de asistencia técnica de la industria española.

Cuadro 8: Evolución de la producción de automóviles en España, 1953-1970 (Vehículos industriales+ vehículos de turismo)

Año	AUTHI-BMC	Chrysler-Barreiros	Citroën-Hispania	FASA-Renault	SEAT-Fiat	Total nacional	FASA-Renault (% del total)
1953	-	-	-	707	1.345	3.221	21,9%
1954	-	-	-	1.643	2.551	6.478	24,4%
1955	-	-	-	4.050	7.641	16.159	25,1%
1956	-	-	-	5.533	10.502	22.155	24,9%
1957	-	-	-	7.540	14.353	30.385	24,8%
1958	-	-	401	7.824	22.157	40.178	19,5%
1959	-	-	1.692	8.239	28.440	45.721	18,0%
1960	-	-	3.486	8.407	31.116	51.428	16,3%
1961	-	-	6.259	15.158	36.596	66.298	22,9%
1962	-	-	12.319	22.083	40.483	75.766	29,1%
1963	-	-	19.146	25.798	47.313	94.038	27,4%
1964	-	-	25.960	33.341	76.161	135.657	23,3%
1965	-	1.000	39.800	47.411	91.006	178.132	26,6%
1966	27	49.559	43.404	65.287	123.286	280.762	23,2%
1967	14.645	31.523	36.739	72.349	160.657	315.911	22,9%
1968	15.621	33.756	40.113	70.870	180.007	345.874	20,5%
1969	16.089	36.838	36.443	84.862	222.218	397.450	21,3%
1970	17.821	37.173	41.228	98.695	283.681	479.347	20,6%

Fuente: Sánchez-Sánchez (2004).

En el cuadro 8 podemos observar que, tras estos años, Renault mantenía su posición como segundo fabricante más importante dentro del territorio español, por detrás de SEAT, y FASA se trataba del tercer centro de producción de Renault en el mundo, ubicado después de Billancourt en Francia y Haren-Vilvorde en Bélgica.

El progreso constante de FASA-Renault, incluyó la automatización de varios centros de producción, motivado por MECONSA a actualizar continuamente sus sistemas de procesamiento y transmisión de datos. Su proceso de desarrollo comenzó en 1969 al alquilar a IBM una computadora con discos masivos, que se puso en marcha en 1970. El sistema de teleprocesamiento fue implementado en las oficinas de FASA-Renault en Valladolid y se conectó a Madrid a través de una línea telefónica propia, lo que permitió acceder directamente a la información de la computadora desde las diferentes fábricas.

En el trabajo de Esther Sánchez (2004) podemos ver que a finales de 1971, la división estadística tenía una plantilla de 61 trabajadores, y contaba con la implementación del sistema BOMP (procesamiento de lista de materiales) y la programación de compras al exterior, que mejoró su capacidad. En 1972, se agregó un segundo computador IBM 360/40 al centro de cálculo para tareas técnicas y de gestión. No obstante, debido al rápido avance, este equipo se volvió obsoleto, por lo que se

FASA-RENAULT y el desarrollo automovilístico en España durante la segunda mitad del siglo XX

instaló una computadora IBM 370/145 con mayor capacidad y se contrataron a mayores otra IBM 370/145 y dos ordenadores satélites que se comunicaban con los equipos centrales para las factorías de Valladolid y Sevilla.

Hay que destacar que, durante estos años, la Régie presentó cuatro nuevos modelos: R-4 (1961), R-8 (1962), R-10 (1964) y R-16 (1965); y dos más en la segunda mitad: R-6 (1968) y R-12 (1969). El R-16 fue el único que no fue hecho en Valladolid. De los anteriores el R-4, que se trataba de la continuación del antiguo 4CV, se convirtió en el turismo con más ventas de Francia. Hecho de gran importancia contando que su competidor era el Seat 600, que se trataba de un emblema. De los anteriores modelos nombrados aparte del R-4 tenemos que destacar su paso por España el R-8 que, a pesar de no ser constante en su éxito, logró ser el modelo más vendido de la gama Renault desde 1965 a 1971.

La estructura de comercialización también ayudó a los clientes finales a obtener financiamiento para comprar automóviles. Tener una amplia gama de productos y una amplia audiencia no era suficiente; también era necesario proporcionar recursos financieros para facilitar la adquisición de los vehículos. Para esto se fundó Financieras Reunidas SA (FIRESA) el 22 de junio de 1965 y así ofrecer financiamiento a plazos para la venta de vehículos.

Siguiendo a Fernández de Sevilla (2013), vemos que la empresa emergente, liderada por Michel Maison, contaba con un capital social de 30 millones de pesetas, siendo FASA-Renault la dueña del 60% y DIAC, la sociedad equivalente de Renault, la dueña del resto. FICRESA, una sucursal del Banco Ibérico recibió la autorización para unirse al sistema de venta a plazos, el cual se complementará con DISSA, la empresa responsable de brindar seguros de crédito. Ese año, FIRESA comenzó a operar con fondos para financiar hasta 3.500 vehículos. Su capital social se incrementó a 70 millones de pesetas seis meses después, manteniendo los mismos porcentajes de participación, demostrando la relevancia de su actividad.

En el siguiente cuadro 9 podemos observar que, a partir de 1968, cuando las ventas de automóviles se desaceleraron significativamente, esta actividad se volvió particularmente importante. También podemos apreciar que, por un lado, su participación aumentó del 9 al 23 % de las ventas totales, manteniendo la participación alcanzada, y por otro, que las filiales generaron un mayor crecimiento ya que pasaron

de 14 a 40 puntos de venta y poseían la mayor cifra de ventas de vehículos de segunda mano.

Cuadro 9

	Nuevos (ud)	Total s/ ventas FASA-Renault (%)	Ocasión (ud)	Ocasión s/ ventas filiales (%)
1966	5.809	9,1		
1969	17.912	21,9	6.134	25,5
1970	21.755	23,3	4.632	17,6
1971	24.062	22,6	7.628	24,1
1972	28.528	22,3	7.585	21,0
1973	34.212	22,7	6.405	15,8
1974	36.586	23,0	6.818	15,7

Fuente: Fernández de Sevilla (2013).

Además, en 1969 se decidió fusionar las actividades de FIRESA, FICRESA y DIAC en una nueva entidad llamada Renault Financiaciones S.A. con el fin de fortalecer la estructura financiera y simplificar su operación.

En resumen, hasta 1973, la historia de FASA-Renault fue un ejemplo de éxito en la implementación de políticas estratégicas que promovieron el progreso industrial.

3.6 La crisis de la estancación para FASA-RENAULT

La crisis económica de la década de 1970 tuvo un impacto significativo en España, afectando tanto a la sociedad como a la economía. Para Fernández de Sevilla (2016 b) los primeros indicios de debilidad se manifestaron con mayor fuerza a partir de 1973, fortalecidos e impulsados por el aumento de los precios del petróleo. La OPEP aumentó significativamente los precios en solo dos meses, en los días 16 de octubre y 23 de diciembre de 1973, mediante dos aumentos impresionantes. Además, las economías occidentales habían adoptado el petróleo como su principal fuente de energía en su mayoría, lo que resultó en un gran choque. Es por esto por lo que durante los años setenta, la economía global se vio afectada por una crisis principalmente industrial. Su estallido causó un gran daño a la industria automovilística, marcando un punto de inflexión que requeriría transformaciones significativas.

Los "decretos Ford" como bien se desarrolló en el inicio de este trabajo, se emitieron a finales de 1972 con el fin de reorganizar la industria automotriz para adaptarla al nuevo entorno. Sin embargo, su contenido indicaba que su objetivo principal era facilitar la entrada de Ford. El primer de estos decretos fue publicado el 30 de

noviembre, y cumplía con las condiciones impuestas por Estados Unidos para establecer una planta en España, aunque también ofrecía cierta flexibilidad a los fabricantes ya instalados en cuanto a los niveles de nacionalización. El 23 de diciembre, el segundo gobierno declaró al sector como de interés preferente, otorgando beneficios a las empresas que cumplieran con ciertos requisitos. FASA-Renault tenía una actitud ambigua frente a estos decretos, aunque estaba preocupado por la posible incorporación de Ford, también elogió la declaración de interés preferente y la posibilidad de reducir los niveles de nacionalización a cambio de aumentar las exportaciones.

En diciembre de 1973 sucede un hecho histórico en la historia de España, el primer ministro de España y al que se le veía posible heredero de Franco, el almirante Carrero Blanco, fue asesinado por ETA. El fallecimiento del dictador ocurrió dos años más tarde y se inició un proceso político complejo. Después de la restauración de la monarquía, se llevaron a cabo las primeras elecciones legislativas en 1977, y una nueva constitución fue aprobada en diciembre de 1978. La disminución gradual del gobierno franquista provocó un incremento en las necesidades de los trabajadores. Después del crecimiento económico y la limitación de salarios en la década de 1960, la pérdida del dictador provocó un aumento en los salarios sin correspondencia con los incrementos en la productividad (Fernández de Sevilla, 2016 b).

FASA-Renault experimentó los tres años más difíciles de su historia en 1974, cuando al cierre de cada año fiscal registró pérdidas. Los conflictos sociales y laborales, así como los controles de precios, fueron los principales desafíos. Su capacidad de maniobra se vio limitada y su progreso se vio obstaculizado por el aumento constante de la brecha entre los costos y los precios de venta.

Antes del inicio de la crisis, se presentaron los primeros indicios del ciclo de conflictos sociales y laborales que tuvieron un impacto en la empresa, indicando que el régimen franquista y el modelo de desarrollo del desarrollismo estaban en retroceso. En 1970, todas las grandes empresas de España tenían un sindicato vertical, que se trataba del único representante autorizado para negociar colectivamente en nombre de los trabajadores. No obstante, a principios de la década, comenzaron a surgir grupos de conversación no oficiales en las fábricas de Valladolid, lo que llevó a la evitación del sindicato y a la realización de reuniones generales en el lugar de trabajo. En 1972, se llevaron a cabo las primeras acciones impulsadas por estas asambleas, que incluyeron paros laborales de una y dos horas para mejorar el convenio colectivo en negociación.

FASA-RENAULT y el desarrollo automovilístico en España durante la segunda mitad del siglo XX

La tranquilidad llegó con la firma del acuerdo, que incluía un aumento salarial nominal del 15% para el año fiscal siguiente. No obstante, en 1973, la tensión aumentó de nuevo durante las conversaciones sobre un nuevo acuerdo. En el mes de diciembre, se llevaron a cabo manifestaciones de protesta que comenzaron en las instalaciones de FASA-Renault y llegaron hasta el centro de la ciudad. En enero de 1974, los trabajadores intensificaron sus esfuerzos de presión, lo que llevó a una huelga de ocupación que afectó a todas las instalaciones del complejo manufacturero. Finalmente, los costos laborales aumentaron en un 22% como resultado del nuevo acuerdo colectivo, que abordó salarios, seguridad social y reducción de horas de trabajo.

Aunque se logró un acuerdo, los trabajadores de montaje, carrocerías y entregas comenzaron una huelga el 27 de septiembre, la cual, junto con un cierre de la empresa por parte de la patronal, duró nueve días. La empresa tomó medidas disciplinarias contra varios trabajadores después de considerar la huelga inaceptable. Esta situación empeoró cuando se organizó una huelga general el 11 de diciembre. En medio de estas tensiones, el 30 de octubre ocurrió un incendio en la segunda planta de ensamblaje que mató a 10 trabajadores e hirió a otros 30. La empresa informó que el incendio no fue accidental, aunque todavía no se sabe por qué. La producción se detuvo durante una semana y los daños fueron de 426,8 millones de pesetas. En total, las huelgas y los incendios causaron la pérdida de alrededor de 19,000 automóviles, lo que representaba el 8% de la producción y las ventas anuales (Fernández de Sevilla, 2016 b).

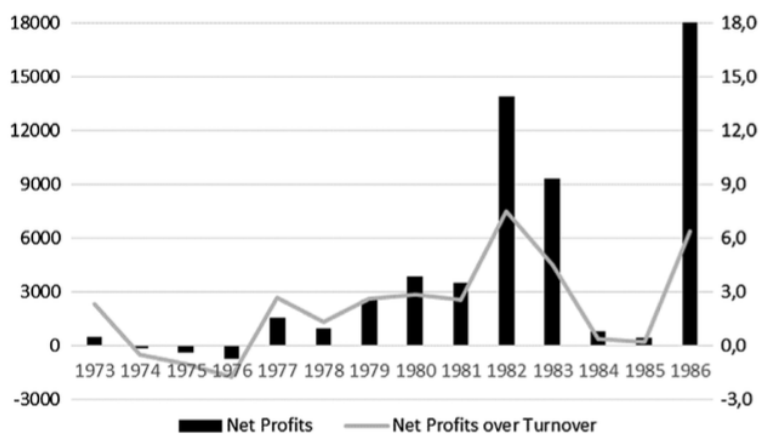
En 1975 se volvieron a producir una serie de problemas llegando a ser posiblemente el conflicto más grande por FASA-Renault entre dirección y plantilla. Esto generó más trifulcas, entre ellas la invasión y ocupación de una de las factorías, problema que fue solucionado tras 48 horas por la policía y que se resolvió con suspensos de sueldo y despidos por parte de la compañía.

La muerte de Franco abrió la puerta a una primera disminución de tensiones, lo que permitió la eliminación de numerosas sanciones impuestas. Después de la amnistía otorgada con motivo de la coronación de Juan Carlos como rey de España, la junta de la empresa acordó conceder su propia amnistía profesional, que perdonaba todas las sanciones por eventos previos al 22 de noviembre de 1975, aunque no incluía el despido. Aunque en enero de 1976, las fábricas de Valladolid experimentaron una serie de nuevas protestas que finalmente desembocaron en una huelga que resultó en un cierre laboral de ocho días. Al final, la magnitud de las pérdidas en el invierno de 1976

llevó a la dirección a llegar a un acuerdo sobre las horas de trabajo que permitió una cierta normalización de la actividad.

En resumen, la combinación de conflictos laborales que provocaron un aumento de los costos laborales, una disminución en las ventas de vehículos y un incendio en la segunda planta de ensamblaje, junto con la espiral inflacionaria de la economía española, llevó como podemos ver en el gráfico 7, a que todos los ejercicios del trienio 1974-1976 terminaran con pérdidas, alcanzando cifras crecientes que llegaron a los 694 millones de pesetas en el último año. El resultado inmediato de esta circunstancia fue la interrupción del ambicioso plan de inversiones previsto en mayo de 1974, durante un lapso de dos años.

Gráfico 7: Beneficios Netos (Millones de pesetas) y beneficios netos sobre cifra de negocios (%)



Fuente: Fernández de Sevilla (2016b).

Esta primera consecuencia provocó la demora en la ejecución de los gastos de capital previstos en mayo de 1974. En particular, la construcción de la tercera planta de ensamblaje, que la compañía había elegido ubicar en Palencia, a 35 kilómetros de Valladolid. La junta directiva incrementó el capital social en 540 millones de pesetas a mediados de 1974, pero advirtió que esta era solo la primera expansión y que se necesitarían más. No obstante, a finales del verano, la empresa enfrentaba problemas significativos para obtener financiamiento de bancos españoles e internacionales, lo que empeoraba aún más su escasez de efectivo. La empresa se vio obligada a cancelar las inversiones de capital planificadas debido a las pérdidas reportadas en su estado de resultados, lo que obligó a buscar formas alternativas de financiamiento. La suspensión

de su plan de crecimiento resultó en que FASA-Renault operara dentro de los límites de su capacidad de producción.

A mediados de 1975, se emitieron bonos por un valor de 2.5 mil millones de pesetas, lo que significó el primer ingreso de recursos a largo plazo. Después de un año, una vez que la situación se había calmado, se realizó una segunda emisión de bonos de 5 mil millones de pesetas, la cual fue acompañada por una ampliación del capital social en 810 millones de pesetas que fueron cargados a la cuenta de ajuste. Sin embargo, la construcción de la tercera planta no comenzó hasta finales de 1976, momento en que la liberalización temporal de los precios y la disminución de los conflictos laborales generaron suficientes beneficios para optar por el autofinanciamiento.

El importante estímulo que ofrecía para la competitividad externa fue una ventaja del apretón de precios y costos. Los automóviles se volvieron más baratos en el mercado interno y en los mercados europeos. Como resultado, a finales de 1975, el precio de venta de un R-5 al público en Francia era un 20% más alto que en España. Como podemos ver en el siguiente gráfico 8 durante los últimos tres años, las exportaciones de FASA-Renault experimentaron un aumento significativo, llegando a posicionarse por encima de niveles necesarios para obtener beneficio de la declaración de industria de interés preferente pasando de una cifra de negocios del 13% a una del 23%.

Gráfico 8: FASA-Renault: Peso de las exportaciones sobre la producción y cifra de negocios (%)



Fuente: Fernández de Sevilla (2013).

Durante el segundo trimestre de 1977, hay que destacar que la economía española experimentó un deterioro aún mayor que en los tres años previos. Los Pactos de la Moncloa concluidos en el otoño de 1977 dieron forma al programa económico del primer gobierno elegido por sufragio universal desde la Segunda República, liderado por el partido de centro-derecha Unión de Centro Democrático (UCD) de Adolfo Suárez, quien fue secretario general del Movimiento Nacional del partido único franquista. Estas medidas fueron acordadas por todos los grupos políticos con representación en el parlamento y se enfocaron principalmente en una estrategia de ajuste para reducir la inflación mediante la implementación de reformas políticas y económicas. En particular, incluyeron una política de limitación monetaria y la limitación del aumento de los salarios reales y del gasto público.

Las medidas de contención lograron reducir la inflación, aunque no disminuyó por debajo del 15% hasta 1981 y del 10% hasta 1986. No obstante, el aspecto desfavorable de las medidas fue la disminución significativa en la tasa de crecimiento económico anual, la cual disminuyó por debajo del 1,5% hasta 1986 y se redujo a cero en 1981. Una consecuencia inmediata de la estanflación fue un colapso en la inversión, lo que provocó una fuerte caída en la participación de la fuerza laboral y la aparición de altas tasas de desempleo, que superaron el 10% a partir de 1980. Además de todos estos problemas económicos, el 23 de febrero de 1981 se produjo el golpe de estado que generó más inestabilidad en el poder político del país.

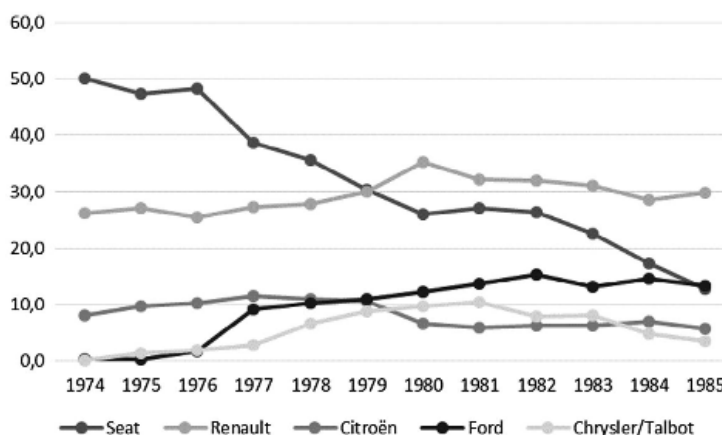
Hay que destacar que en el trabajo de Fernández de Sevilla (2013) vemos que FASA-Renault enfrentó esta época con una nueva administración. Se incluyeron los principales líderes de la empresa entre las víctimas que recibieron los números rojos. En enero de 1976, Arturo Fierro renunció libremente a todos sus cargos en el Consejo y en el Comité debido a problemas de salud. José Luis Rodríguez-Pomatta asumió la presidencia y continuó ejerciendo como gerente. De acuerdo con lo informado, el recién nombrado líder ocupaba su puesto de manera individual y sin ninguna conexión con el Banco Ibérico, ya que había renunciado a todos sus cargos en el Grupo. Medio año después, Ramón Hermosilla fue designado como vocal de los dos órganos máximos de dirección como representante de las participaciones del banco de la familia Fierro.

La nueva administración logró mucho. Durante los momentos más difíciles de la crisis, la empresa establecida en Valladolid consiguió aumentar su producción en más de 100 mil unidades y las ventas de automóviles Renault en más de 20 mil. La empresa pudo retomar su capacidad productiva mediante el manejo de conflictos laborales y la

FASA-RENAULT y el desarrollo automovilístico en España durante la segunda mitad del siglo XX

reducción del sistema de control de precios, lo que le permitió disponer de recursos suficientes para la amortización de equipos. En consecuencia, FASA-Renault finalizó el período como la compañía líder en fabricación y matriculaciones en España (Gráfico 9).

Gráfico 9: La distribución de los vehículos de turismo en España por marcas (%)



Fuente: Fernández de Sevilla (2016b).

4 Modernización y crecimiento desde los años 90 hasta la actualidad

En los últimos años, la incorporación de España a la Comunidad Europea ha sido sin duda uno de los impulsores más importantes para la modernización de la economía española. La integración ha culminado un proceso de apertura que comenzó algunas décadas antes y se ha acelerado significativamente desde que se integró en 1986. Aunque, todo empezó el 28 de julio de 1977, cuando España solicitó la adhesión a las Comunidades Europeas, pero no se unió como miembro de pleno derecho hasta enero de 1986. Mientras España entraba en la UE de 1986 a 1989, el mercado de automóviles español experimentó un ciclo positivo.

La continuidad de las diferencias en los índices de inflación y la posición de la peseta dentro de los límites establecidos, debido a una combinación de políticas desequilibradas, generó un gran interés por invertir en activos de corto plazo en pesetas. Según Fernández de Sevilla (2007), el aumento del tipo de cambio efectivo real fue costoso para la competitividad de algunos sectores expuestos a la competencia, sin embargo, Renault logró mejorar su competitividad en comparación con otras compañías.

Hay que destacar que a pesar de que se lograron algunos avances en la disminución de la inflación, la política presupuestaria, especialmente a partir de 1988, adoptó una postura excesivamente expansiva, lo que no ayudó a disminuir los desequilibrios provocados por un rápido crecimiento económico con poca flexibilidad. Esto dificultó la combinación de los instrumentos de política económica y obligó a la política monetaria a adoptar una postura muy restrictiva. Los salarios en las empresas continuaron aumentando por encima de la productividad, lo que provocó un aumento promedio anual del 7% en los costes laborales unitarios, cuatro puntos por encima de la media de la UE (Malo de Molina, 2001).

En 1983, de los diez principales mercados de automóviles españoles, siete eran naciones europeas. Sin embargo, la incorporación a la CE aumentó la ventaja de la proximidad al mercado europeo, ya que, en 1996, nueve de cada diez clientes del automóvil español eran de la Unión Europea. Los fabricantes de automóviles aprovecharon la ubicación hispana en la periferia continental. El proceso de externalización de funciones que se describió se tradujo a un proceso de especialización productiva de las plantas en la fabricación de modelos o sistemas específicos. Por esta vía, las compañías de gran tamaño intentaron aprovechar mejor las economías de escala en todo el continente (Catalan, 2000).

En España, la crisis internacional de 1990-1992 se sintió suavemente debido a los estimulantes efectos de los Juegos Olímpicos de Barcelona y la Exposición Internacional de Sevilla. Renault respondió al reducir los precios y aumentar los costos de publicidad. En 1991, el Clio se presentó como la solución más efectiva para combatir la estancación. Sin embargo, la alegría de los Juegos Olímpicos fue seguida por una prolongada resaca que duró hasta 1994. FASA-Renault logró aumentar su competitividad dentro del Grupo Renault gracias a las varias devaluaciones de la peseta. FASA fabricaba un tercio de todas las unidades del Twingo (450 unidades por día, mientras que la fábrica francesa en Flins fabricaba 850 unidades por día) y su fábrica de cajas de cambios fabricaba todas las cajas de cambios para ese modelo. Por otro lado, en el cuadro 19 podemos ver que la fábrica de motores producía alrededor del 80 por ciento de los motores R-19, que debían entregarse a tiempo a la fábrica francesa de Douai.

No obstante, FASA se vio obligada a ser más competitiva para mantener su posición como principal centro industrial global de Renault. La depreciación sostenida de la peseta durante la década de 1990 tuvo un impacto positivo en la competitividad

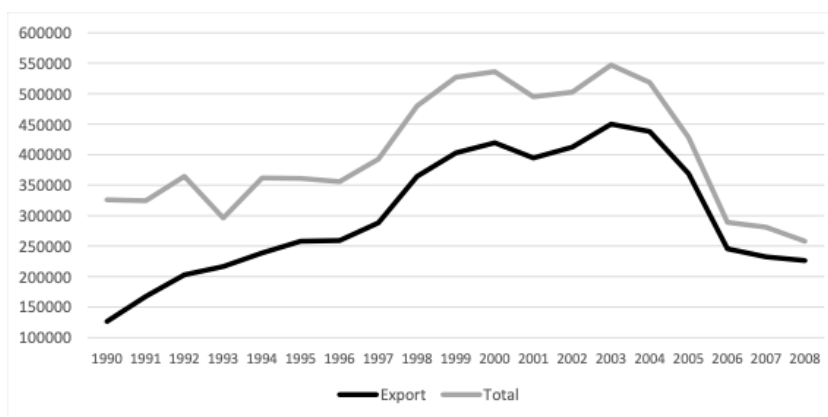
FASA-RENAULT y el desarrollo automovilístico en España durante la segunda mitad del siglo XX

de la filial española. Sin embargo, FASA también tuvo que implementar un programa estricto para reducir el tamaño de su fuerza laboral. Se estimó que había alrededor de 7,000 empleados adicionales con una plantilla de alrededor de 20,000 empleados. La estrategia para alcanzar esta disminución se elaboró completamente en España.

En el trabajo de Espinel (2014) vemos que en la década de los 90, Renault optó por cerrar cuatro de sus fábricas debido a la crisis en el sector automovilístico, donde la oferta era mucho mayor que la demanda. La clausura de las fábricas en Billancourt (Francia) y Vilvoorde (Bélgica) provocó una fuerte reacción social en sus respectivas naciones. En Francia, la situación fue altamente conflictiva, mientras que, en Bélgica, se trató de un verdadero drama humano. Sin embargo, la clausura de Montaje 1 en Valladolid se realizó de manera gradual y ofreció un plan atractivo para incentivar las bajas voluntarias. No hubo una gran reacción social debido a la nostalgia causada por el cierre de la primera fábrica de Renault en España hace 40 años, un hito importante en la historia de la empresa en el país.

El plan de bajas voluntarias se implementó para personas de 58 años en adelante, lo que les permitió disminuir su fuerza laboral en 1,200 personas anualmente desde 1993 hasta 1998, y la pérdida de poder adquisitivo fue cubierta por la empresa. Al final del proceso, este programa permitió que la empresa se planificara de manera adecuada. El plan resultó tan beneficioso que el director de recursos humanos de FASA fue premiado como director de recursos humanos del Grupo Renault. Después de la conclusión del plan, la competitividad en las fábricas españolas del Grupo Renault se encontraba en su punto más alto. Como resultado, podemos ver en el siguiente gráfico 10 que la exportación permitió que la producción de la empresa volviera a crecer después de haber estado estancada durante algunos años.

Gráfico 10: Producción de vehículos por FASA-Renault (Unidades)



Fuente: Fernández de Sevilla (2007).

En los años 90, la sucursal española obtuvo una ventaja competitiva gracias a la especialización y a la reducción de empleados. La depreciación continua de la paridad de la peseta también contribuyó a la competitividad. No obstante, desde la entrada en vigor del euro, se observa una disminución en la cantidad de producción destinada a España, lo que tiene un impacto en la función que desempeñan las fábricas españolas en el Grupo Renault. La erosión de la competitividad española en la industria automotriz coincidió con la adopción del euro. Durante la crisis de estanflación y, particularmente, durante la crisis de 1990-1995, la política ayudó a mantener la ventaja competitiva mediante una depreciación significativa.

También hay que destacar el gran impulso que obtuvo la industria gracias a que los fabricantes de automóviles Renault, de Francia, y Nissan, de Japón, tomaron el acuerdo de fusionarse en 1999, convirtiendo a la compañía gala según Espinel (2014) en dueña del 36,8 % del capital de Nissan, que más tarde aumentaría hasta alcanzar el 44%. Debido a que se trataba de un intercambio de acciones, no se podía referir a una compra directa, sino a una alianza fundada en un intercambio igual de acciones. Como resultado, Renault obtuvo el 44% del capital, mientras que Nissan obtuvo el 15% de Renault. Esta alianza les permitió crear el cuarto mayor grupo automovilístico del mundo, con una capacidad de producción de 4,8 millones de vehículos y una mejora de competitividad urgente.

Gracias al acuerdo, Nissan, el segundo fabricante de automóviles en Japón, pudo hacer frente a deudas consolidadas de alrededor de 2 billones de yenes (16.666 millones de dólares). Según el acuerdo alcanzado, Renault compró 605.000 millones de yenes (5.041 millones de dólares) en nuevas emisiones de títulos de Nissan y de su filial

FASA-RENAULT y el desarrollo automovilístico en España durante la segunda mitad del siglo XX

fabricante de camiones, Nissan Motor Diesel. La cuantía convirtió a Renault en el primer accionista de Nissan y le otorgó el poder de voto en las decisiones estratégicas (El Mundo, 1999). Su éxito conjunto se debió principalmente a la complementariedad de los productos que ofrecían.

La industria automovilística, considerada como la base de la industria española, fue la última pieza que comenzó a declinar en nuestro país con el inicio de la crisis iniciada en 2007. Podemos afirmar que, para la mayoría de las familias españolas, el automóvil es la segunda inversión más importante después de la vivienda.

La disminución de las ventas de vehículos se debió principalmente a la disminución de los mercados europeos, donde España exporta la mayor parte de sus productos, lo que provocó una disminución significativa en la producción de vehículos. Además, esta situación también fue un claro resultado de la crisis que España comenzó a desarrollar durante estos años. Según Domínguez y López (2011) podemos ver que, durante el período comprendido entre junio de 2007 y diciembre de 2009, nuestro país experimentó una disminución en la nómina neta de ocupados en 1.721.400 personas.

A pesar de que el crecimiento de la población activa se había detenido debido al freno de las decisiones de participación en el mercado de trabajo, las mencionadas pérdidas de empleo provocaron un aumento significativo de las tasas de paro. En España, el índice de desempleo se incrementó drásticamente, pasando del 8,3 por ciento en 2007 al 18 por ciento a finales de 2009. Al final del año, España tenía 4.326.500 personas desempleadas, lo que representaba un aumento de 2,5 millones en comparación con el inicio de la crisis.

Las familias, no podían pagar el costo total de un automóvil al contado debido a la disminución de los ingresos y el aumento del desempleo. La financiación ofrecía una manera de distribuir el costo a lo largo del tiempo, lo que hacía que los pagos mensuales fueran más fáciles de controlar, además de esto, muchos bancos bajaron los tipos de interés y muchas compañías de automóviles ofrecieron diferentes promociones y formas de financiación para hacer más atractiva la compra a plazos. Pero afectadas por la crisis del desempleo y obligadas a mantener altos niveles de deuda, vieron una disminución en su bienestar financiero y patrimonial, además de un agotamiento de sus fuentes de liquidez. Esto llevó a los grupos más afectados por la crisis a incumplir los compromisos de pago adquiridos con las instituciones bancarias. Las compañías enfrentaron

problemas similares debido al colapso de sus niveles de producción y ventas, debido a la falta de demanda y la falta de perspectivas de mejora en el corto plazo

También hubo una fuerte inversión en publicidad, según Bonales y Mañas (2021), desde el año 2007 al 2012, donde la industria de la automoción fue la que más invirtió en publicidad.

Es por esto por lo que en 2013 comenzó la renovación de la producción de automóviles. Con un aumento del 9,3%, se produjeron 2.163.338 vehículos, de los cuales el 87 % fueron exportados. España permaneció en la 12ª posición a nivel global y en la 2ª posición en la Unión Europea. También se produjeron 1.819.317 motores y 825.928 cajas de cambio por parte de los fabricantes instalados en España (ANFAC, 2013). Además, las cifras de inversión en publicidad automovilística aumentaron más en 2017 y 2018, pero la inversión total siguió siendo estable. En el caso de Renault-Nissan, alianza que a continuación desarrollaremos, ocupó el tercer puesto de estas inversiones.

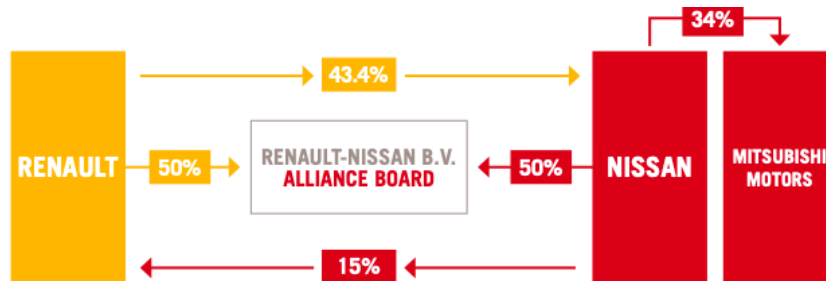
En resumen, la crisis tuvo un impacto muy importante en el sector automovilístico español. La demanda de vehículos se vio afectada negativamente por la disminución del consumo y el nivel de empleo, lo que provocó una disminución en la producción, cierre de concesionarios y la necesidad de cambios en el personal de las empresas del sector. El aumento del desempleo en la industria automotriz y la necesidad de implementar medidas para hacer frente a la crisis económica reflejaron esta situación, y a pesar de las mejoras registradas en los últimos años, la industria automotriz española sigue experimentando los efectos a largo plazo de la crisis.

También la propia asociación Renault Nissan, adquirió en 2010 alianzas o compromisos con terceros, como en el caso de la alianza entre Renault y Nissan con Daimler. A través de este acuerdo, la Alianza Renault Nissan se convirtió en la capital de Daimler con un 3,1%, mientras que Daimler adquirió el 3,1% del capital de Renault y el 3,1% del capital de Nissan.

Hay que destacar que en 2017 se unió a este acuerdo la empresa Mitsubishi Motors, fortaleciendo así la conexión entre las tres empresas. Aunque antes de esto, en 2016, Renault, Nissan y Mitsubishi Motors se encontraban entre los cuatro principales grupos automotrices a nivel mundial y es entonces cuando Nissan Motor adquirió antes del anterior acuerdo una participación del 34% en Mitsubishi Motors el 20 de octubre de

2016. En el cuadro 11 vemos como quedaría explicado las participaciones de cada empresa:

Cuadro 10

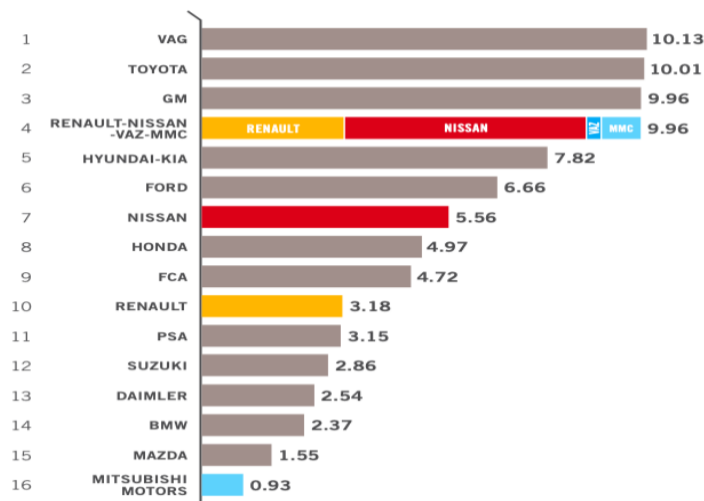


Fuente: Archive (2017).

La unión entre Renault y Nissan le permitió a Mitsubishi Motors aprovechar la experiencia y los recursos compartidos, y Renault y Nissan obtuvieron acceso a la tecnología y los mercados de Mitsubishi, especialmente en Asia. Convirtiéndose así en uno de los mayores grupos automotrices del mundo, con capacidades de fabricación, economías de escala y capacidades tecnológicas para producir vehículos que satisfagan la demanda de los clientes en todos los mercados y segmentos del mundo.

En el siguiente cuadro de 2016 podemos ver que la alianza los llevó a estar entre las compañías con más ventas de vehículos turismos del año.

Cuadro 11: 2016 Sales results (million units)



Fuente: Archive (2017).

Siendo Estados Unidos y China los lugares donde más ventas consiguió esta alianza.

También con el fin de internacionalizarse en 2013 se inició la colaboración estratégica entre Renault y Dongfeng Motor Corporation que tuvo un impacto significativo en el mercado automotriz chino y en las operaciones globales de Renault. Este acuerdo surgió con el propósito de aprovechar el aumento del mercado de automóviles en China y aumentar la presencia de Renault en el país ya que como podemos ver en el siguiente cuadro 13 se trataban de los líderes en producción de vehículos.

Cuadro 12: Principales países productores 2013

Pais/Country	2012	2013	%13/12
China	19.271.808	22.116.825	+14,8%
USA	10.332.626	11.045.902	+6,9%
Japón/Japan	9.943.077	9.630.070	-3,1%
Alemania/Germany	5.649.260	5.718.222	+1,2%
Corea del Sur/South Korea	4.561.766	4.521.429	-0,9%
India	4.174.713	3.880.938	-7,0%
Brasil/Brazil	3.402.508	3.740.418	+9,9%
Méjico/Mexico	3.001.814	3.052.395	+1,7%
Tailandia/Thailand	2.429.142	2.457.057	+1,1%
Canadá/Canada	2.463.364	2.379.806	-3,4%
Rusia/Russia	2.233.103	2.175.311	-2,6%
España/Spain	1.979.179	2.163.338	+9,3%
Francia/France	1.967.765	1.740.000	-11,6%
Reino Unido/United Kingdom	1.576.945	1.597.433	+1,3%
Indonesia	1.065.557	1.208.211	+13,4%

Fuente: ANFAC (2013).

DRAC (Dongfeng Renault Automotive Company), una empresa conjunta dedicada a la producción y venta de vehículos en China se estableció como resultado de esta asociación de forma igualitaria porque la ley prohíbe a Renault tener más del 50% de la empresa. Por un lado, mientras que Dongfeng aportó su amplio conocimiento del mercado chino y su sólida red de distribución, Renault aportó su experiencia en diseño, tecnología y calidad de fabricación. Ese mismo año la colaboración consiguió vender algo más de 30.000 coches en China (Motorpasión, 2013).

En pocas palabras, el acuerdo establece que Renault y Nissan compartirán tecnología con Dongfeng, lo cual se rige a la ley china. La mayoría de las empresas han firmado acuerdos de este tipo, ya que este país es el primer mercado automovilístico del mundo. Desde hace años, Dongfeng ha colaborado también con PSA Peugeot

Citroën. Además, a pesar de enfrentarse a obstáculos como la intensa competencia en el mercado chino y los cambios en las políticas gubernamentales relacionadas con las emisiones y los vehículos de nueva energía, la asociación ha colaborado para superar estos desafíos y consolidar su posición en el mercado.

Debido a estas situaciones y las inversiones en publicidad tras superar la crisis podemos comprobar por ejemplo en el informe anual de 2016 del ANFAC como Renault se trataba de la marca con más vehículos matriculados del mercado con 90.504 matriculaciones, seguida por Opel y por Peugeot. Además, Castilla y León mantuvo su posición de líder como centro productor de vehículos por comunidades autónomas, lo que equivale al 21,3% del total nacional. Y el mercado español ocupaba la primera posición en el ranking europeo de fabricantes de vehículos comerciales, la segunda posición entre los fabricantes de datos estadísticos de la UE y el mundo del turismo en Europa y la octava posición a nivel global (ANFAC, 2016).

Desde hace años, Renault ha sido uno de los principales fabricantes del país. En España, Renault fabrica actualmente más de 500.000 vehículos, más de 1.500.000 motores y más de 1.000.000 de transmisiones. En Valladolid se elaboran los modelos Renault Twizy y Captur, además de los motores para la asociación con Nissan, mientras que en Palencia se elaboran los modelos Renault Mégane y Kadjar, a la espera de una nueva estrategia industrial, y en Sevilla se elaboran las transmisiones para la alianza Renault-Nissan.

Por último, centrándonos en la integración de las energías eléctricas por parte de muchas compañías en los mercados automovilísticos actuales hay que destacar el caso de esta empresa ya que una muestra de su adaptación e innovación a la actualidad son sus nuevos vehículos eléctricos. El mercado español de vehículos eléctricos fue afectado especialmente por el Renault Zoe. Este modelo ha ayudado a democratizar el vehículo eléctrico desde su lanzamiento en 2012, ofreciendo una opción atractiva y accesible para los consumidores interesados en la movilidad sostenible. Además, la producción del Renault Zoe en Flins, Francia, destaca su papel en la industria automotriz europea.

La influencia del Renault Zoe en España se puede ver en su popularidad como uno de los vehículos eléctricos más vendidos en Europa. Su actualización de 2020 lo consolidó como una opción atractiva, manteniendo su tamaño compacto y ofreciendo una mayor autonomía, lo que lo hace ideal para el uso urbano especialmente.

Según el artículo publicado por la marca el 16 de enero de 2020, fue el vehículo eléctrico 100% y cero emisiones más vendido en España desde su lanzamiento en 2013, superando las 5.000 unidades vendidas y siendo el pionero de la movilidad sostenible al alcance de todos.

Ilustración 3: Renault Zoe



Fuente: Renault.es

También debemos destacar el modelo Scenic, nombre que proviene de Safety Concept Embodied in a New Innovative Car, ya que, en Europa, se otorga el galardón Coche del Año, el cual ya se otorgó al primer Renault Scénic en 1997, vehículo que revolucionó el concepto de automóvil familiar y marcó el inicio de la época dorada del monovolumen, pero es que este 2024 el Renault Scenic E-Tech 100% eléctrico, ha sido elegido coche del año. Además, Renault se ha planteado la meta de alcanzar la neutralidad en carbono en Europa para el año 2040 mediante la implementación de tecnología eléctrica accesible para todos (Renault, 2024).

Ilustración 4: Renault Scenic E-Tech



Fuente: Renault.es

Por estos motivos en los últimos años han desarrollado su innovación y eficacia energética en los últimos vehículos y hoy en día, es el único actor de la industria del automóvil que ha construido un ecosistema circular industrial y comercial completo llamado Refactory. Este programa que podemos encontrar en la web de Renault España (2024) se divide en otros cuatro que dan una nueva vida a los vehículos de la marca:

El primero de estos cuatro es el de Re-Trofit que aprovecha que el comercio de artículos de segunda mano está en pleno crecimiento debido a la preocupación por el medio ambiente y la aparición de nuevas formas de consumo. Para avanzar en esta dirección, combinan conocimientos especializados para mejorar la vida útil de los vehículos y sus usos. Con el fin de mantener los recursos al administrar de manera efectiva los flujos de reutilización de componentes y materiales en el mismo lugar.

El segundo es Re-Energy, su objetivo es implantar en una planta Sevilla para mejorar la recolección de baterías de automóviles para su reutilización y desarrollar sistemas de almacenamiento portátiles o móviles a partir de 2023. Esto incluirá la reparación de baterías de vehículos en funcionamiento, la creación de aplicaciones para la segunda vida de módulos que ya no son útiles para el vehículo, pero pueden usarse para el almacenamiento estacionario de energía y la gestión al final de su vida útil.

La tercera es Re-cycle dedicada a la optimización de recursos ya que, según las regulaciones, la industria de automóviles en Europa cuenta con altas tasas de reciclaje y valorización de los vehículos al final de su vida útil (VHU), y en comparación con otros sectores, utiliza una gran cantidad de materiales reciclados en sus nuevos productos.

Y por último Re-Start porque promoverá e identificará nuevas iniciativas que permitan la innovación en economía circular y el desarrollo de nuevas competencias. En colaboración con la factoría francesa de Flins, el Centro I+D+i de Valladolid, varios socios, startups y centros universitarios, además como mencionamos anteriormente Refactory Sevilla creará un entorno abierto que permitirá acelerar la investigación y capacitación sobre la movilidad del futuro (Renault España, 2024).

En los últimos años podemos observar que en los documentos de la empresa publicados el 2 de enero de 2024 que Renault se ha posicionado como la segunda marca más vendida en España en 2023, después de tener la mejor posición en el ranking de los últimos cinco años (turismos + comerciales ligeros) y posicionarse como la marca que más crece de las diez que lideran el mercado español en mayo y junio con

unas cifras indican un aumento del 30% en las ventas en un mercado que crece un 17%. En el documento emitido el 17 de octubre de 2023 por la empresa pudimos ver que las ventas globales de la marca Renault alcanzaron las 356.747 unidades en el tercer trimestre de 2023, un aumento significativo del 11 % en comparación con el tercer trimestre de 2022. Renault había vendido 1.128.885 vehículos durante los nueve primeros meses del año, un 11 % más que en el mismo periodo de 2022.

Cuadro 13: Total ventas VP (turismos)+ VU (vehículos comerciales ligeros)

	Acumulado fin septiembre*		
	2023	2022	% variación
RENAULT			
VP	847.481	780.744	+9
VU	281.404	232.566	+21
VP + VU	1.128.885	1.013.310	+11

Fuente: Renault.es, Comunicado del 17 octubre (2023).

Además, Renault se encuentra en el TOP 3 del mercado electrificado (HEV + PHEV + EV) llegando a matricular 18.408 unidades durante 2023, debido a su apuesta pionera por la electrificación desde hace más de 12 años y por vehículos como el anteriormente mencionado Scenic E- Tech (ya en 2024). Por último, hay que destacar que la empresa continúa liderando el mercado de vehículos comerciales ligeros por segundo año consecutivo registrando 27.894 unidades, lo que equivale a una cuota de mercado del 19,3%. Esto indica un aumento de la penetración de 3,5 puntos y es también la marca con el mayor crecimiento.

5 Conclusiones

Desde su llegada a España, Renault ha tenido una historia de éxito y progreso constante. La empresa ha dejado una marca imborrable en la industria automotriz española desde sus inicios en la década de 1950 hasta la actualidad.

La apertura de su primera planta de producción en 1951 fue uno de los mayores hitos de Renault en España, la empresa no solo impulsó la economía de la zona al construir su fábrica en Valladolid, sino que también estableció las bases para una industria automotriz próspera y competitiva en España. Renault comenzó a operar en España, iniciando una relación exitosa que ha durado décadas. Desde entonces, la empresa ha sido pionera en la introducción de tecnologías innovadoras y modelos icónicos como la fabricación del primer Renault 4 que significó el inicio de la producción en serie y estableció una base sólida para el desarrollo posterior, además para satisfacer la creciente demanda interna de vehículos, FASA amplió sus instalaciones y su

FASA-RENAULT y el desarrollo automovilístico en España durante la segunda mitad del siglo XX

capacidad de producción durante los años. Destacando la inauguración de la planta de Palencia en 1965 lo que se tradujo en un aumento de la producción y mejoras de eficiencia y calidad en la fabricación de vehículos.

FASA-Renault enfrentó muchos obstáculos en su trayectoria. En 1989 la empresa se consolida como Renault España y lleva a cabo un proceso de modernización sobre todo en las plantas de Valladolid y Palencia donde se mejoran las líneas de producción y adoptan nuevas tecnologías además se implantan nuevos modelos como el actual conocido Renault Megane o el Clio.

La empresa ha experimentado crisis y desafíos a lo largo de su vida, como conflictos laborales y crisis económicas que afectaron al país. Estos desafíos pusieron a prueba la fortaleza y la capacidad de adaptación de la empresa, pero también ofrecieron oportunidades para fomentar el cambio y la innovación.

A pesar de las dificultades, FASA-Renault logró mantenerse firme y avanzar a lo largo de los años, demostrando su compromiso inquebrantable con la calidad y la excelencia, ganándose la confianza y lealtad de los clientes en toda España. Además, con el lanzamiento de una multitud de modelos que han definido la cultura automotriz española, la empresa ha liderado la industria en términos de innovación.

La presencia de Renault en España ha estado marcada por su compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad social corporativa, siendo esta última una de sus características más destacadas. La compañía ha llevado a cabo iniciativas innovadoras en cuanto a la eficiencia energética y la disminución de emisiones, demostrando su compromiso con un futuro más verde y sostenible. Hay que destacar sus nuevos modelos de coches eléctricos, haciendo mención del Renault Zoe, además de sus mejoras como empresa en digitalización, conectividad, inversiones en investigación y desarrollo y por último pero no menos importante el mantenimiento de una responsabilidad social corporativa. Con esta evolución la empresa ya no solo se consolidó como una de las mejores en España si no también en el mercado automotriz global llegando a crecer en este mismo gracias a estrategias como la alianza con la empresa automovilística Nissan y más tarde con Dongfeng.

En resumen, la historia de Renault en España se caracteriza por el logro, la innovación y el compromiso con la excelencia. La empresa ha superado obstáculos, alcanzado nuevos puntos de referencia y ha dejado una marca duradera en la industria automotriz española a lo largo de los años. Renault está preparada para seguir liderando



el camino y marcando el ritmo en los años venideros, con una visión enfocada hacia el futuro.

6 Bibliografía

Alliance Renault Nissan. (2018), *Facts and Figures document*, Recuperado 4 de abril 2024, de <https://web.archive.org/web/20180103134247/https://www.alliance-2022.com/wp-content/themes/renault-nissan-alliance/assets/pdf/Facts-Figures-APRIL-2017-GB.pdf>

ANFAC (2013), Recuperado el 4 de junio de 2024, de <https://anfacs.com/wp-content/uploads/2019/07/ANFAC-Informe-Anual-2013.pdf>

ANFAC (2016), Recuperado el 4 de junio de 2024, de <https://anfacs.com/wp-content/uploads/2019/07/ANFAC-Informe%20Anual%202016.pdf>

BONALES-DAIMEL, G y MAÑAS-VINIEGRA.L. (2021). “Evolución de la inversión publicitaria durante la década de crisis económica (2007-2018). El caso del sector del automóvil y su adaptación a Internet”, *Revista Mediterránea de Comunicación* nº.2, pp. 227-243.

Catalan, J. (2000). “La creación de la ventaja comparativa en la industria automovilística española, 1898-1996”, *Revista de Historia industrial*, nº.18, pp. 113-155

Cebrián-Villar, M. (2010). “La implantación comercial de una multinacional: el caso de Renault en España (1908-1951)”, *Revista de Historia Industrial*, nº.43, pp. 127-161.

Costas, J. (2013), *Renault y Dongfeng se alían con China*, Recuperado el 3 de abril de 2024, de <https://www.motorpasion.com/renault/renault-y-dongfeng-se-alian-en-china>

Domínguez-Martínez, J.M y López del Paso, R. (2011). “La crisis económica y financiera de 2007-2009: la respuesta del sector público”, *Artículo*, pp. 29-37.

El Mundo (1999), *La fusión de Renault y Nissan crea el cuarto mayor grupo automovilístico del mundo*, Recuperado 4 de abril de 2024, de <https://www.elmundo.es/elmundo/1999/marzo/27/economia/nissanrenault.html>

Espinel, E. (2014). *Cultura de una empresa multinacional: de la historia de FASA a la comunicación en red del grupo Renault*, Tesis doctoral. Universidad de Valladolid.

Fernández de Sevilla, T. (2007). “FASA en l’arrencada de la indústria de l’automòbil a l’Estat espanyol, 1951-1965”, *Recerques*, nº.54, pp. 115-144.

Fernández de Sevilla, T. (2010). "Industrializando la España interior: El ensamblaje del Renault 4CV en la "FASA de Valladolid", 1951-1958", *Investigaciones de historia económica*, nº.6, pp. 133-162.

Fernández de Sevilla, T. (2013). *El desarrollo de la industria del automóvil en España: el caso de FASA-Renault, 1951-1985*. Tesis doctoral. Universidad de Barcelona.

Fernández de Sevilla, T. (2014). "La emergencia del capitalismo industrial en España: FASA-Renault y la triple inversión, 1965-1974", *Revista de Historia Industrial*, nº. 55, pp. 135-168.

Fernández de Sevilla, T. (2016a). "International Business in Southern Europe: Renault in Italy, Portugal, and Spain (1908–2007)", *Journal of evolutionary studies in business*, nº1, pp. 129-155.

Fernández de Sevilla, T. (2016b). "Growth amid a storm: Renault in Spain during the stagflation crisis, 1974–1985", *Business History*, Vol. 59. 1, pp. 1-21.

García-Ruiz, J.L. (2001). "La evolución de la industria automovilística española, 1946-1999: una perspectiva comparada", *Revista de Historia Industrial*, nº.19, pp. 133-163.

Info.Valladolid (2018), *Renault 4cv*, Recuperado el 5 de marzo de 2024, de <https://www.info.valladolid.es/blog/primer-renault-4cv-en-espana/>

Malo de Molina, J.L. (2001). "Los efectos de la entrada de España en la Comunidad Europea", *Boletín económico*, nº.10, pp. 1-11.

Ortiz-Villajos, J.M. (2010) "Aproximación a la historia de la industria de equipos y componentes de automoción en España", *Investigaciones de historia económica*, nº.6, pp. 135-172.

Pérez, M (2014), *Análisis del Sector del Automóvil en España (1990-2013)*, Trabajo de Fin de Grado. Universidad de Almería.

Renault España (2020), Comunicado de empresa, Recuperado el 6 de abril de 2024, de <https://prensa.renault.es/renault-zoe-vehiculo-100-electrico-mas-vendido-en-espana-desde-su-lanzamiento-en-2013/?lang=spa>

Renault España (2023), Comunicado de prensa, Recuperado el 6 de abril de 2024, de <https://prensa.renault.es/la-marca-renault-acelera-su-crecimiento-en-europa-en-el-tercer-trimestre-de-2023/>

Renault España (2024), Comunicado de prensa, Recuperado el 6 de abril de 2024, de <https://prensa.renault.es/renault-scenic-e-tech-100-electrico-coche-del-ano-en-europa-2024/?lang=spa>

Renault España (2024), Recuperado el 6 de abril de 2024, de <https://www.renault.es/refactory-sevilla.html>

Renault España (2024), Comunicado de prensa, Recuperado el 6 de abril de 2024, de <https://prensa.renault.es/renault-consigue-el-mayor-crecimiento-entre-las-marcas-mas-vendidas-del-mercado-espanol/?lang=spa>

Sánchez-Sánchez, E.M. (2004). "La implantación industrial de Renault en España: los orígenes de FASA-Renault 1950-19702, *Revista de historia económica*, n.º 22, pp. 147-175.