



"De fet, pel mateix preu que un Golf 16 vàlvules, podeu obtenir un cotxe familiar que ofereix gairebé les mateixes prestacions. Si més no, té menys possibilitats que us robin el cotxe en zones perilloses. Un bon negoci? Seguríssim!"

Així de contundent acabava el comentari sobre el Seat Toledo 2.0 que Jean-François Guittard feia al juliol del 1994 a la revista de motor francesa *Auto Hebdo*, que tira cent mil exemplars la setmana.

Els elogis del Seat Toledo a la premsa especialitzada d'Europa han estat nombrosos durant aquests últims anys. De fet, el recel tradicional dels europeus sobre la qualitat dels productes fets a Espanya s'esvaïa des del moment que tot especialista es fixava en les característiques tècniques dels Seat. Tornem a l'article de Jean-François Guittard: "El Toledo agafa uns quants elements del grup Volkswagen, sobretot del Golf. *A priori*, això no és, ni de lluny, un hàndicap, ni és cap secret que gairebé tots els Seat utilitzen ara xassissos i mecàniques VW".

En aquestes dades tècniques, aparentment innocents, es troba una de les principals raons de l'ascens i caiguda de Seat com a empresa. Comentaris elogiosos com el de la revista francesa omplen d'orgull els responsables espanyols de l'empresa, perquè confirmen la bona acollida

Volkswagen comença a veure Seat més com un competidor que no pas com una 'marca germana'. La fàbrica de Wolfsburg vol quedar-se fins i tot la producció del substitut del Seat Marbella.

dels Seat pel mercat europeu, però no cauen gens bé a la casa mare, la Volkswagen, perquè comencen a veure Seat com una competidora més que no pas com una marca "germana".

El supermercat de Wolfsburg. "La fàbrica de Wolfsburg, després d'haver perdut uns 20.000 llocs de treball en deu anys, ja ha sagnat prou, i no pot ser cap supermercat de les fàbriques dels altres països".

Així parlava, fa poques setmanes, Klaus Volkert, president del Comitè Intercentres (el "sindicat dels sindicats") de tot el grup Volkswagen. No va dir el nom de Seat, però apuntava directament a les fàbriques de la VW de fora Alemanya, vistes cada cop més com una amenaça dels llocs de treball alemanys.

La imatge del "supermercat" ve del fet que, a les fàbriques de Wolfsburg o Chemnitz, per exemple, hi fan cotxes sencers, però també motors, suspensions, eixos o sistemes de frenada que van a parar fora d'Alemanya, per exemple a Martorell, i els col·loquen, per exemple, en aquells Seat Toledo que J.-F. Guittard recomanava als lectors. Aquells Toledo que fan directament la competència als Vento o als Golf.

Així doncs, el paper de marques com Seat es limitaria, seguint la tesi del sindicalista alemany, a servir-se, com qui va al supermercat, de la tecnologia alemanya per embolicar-la en

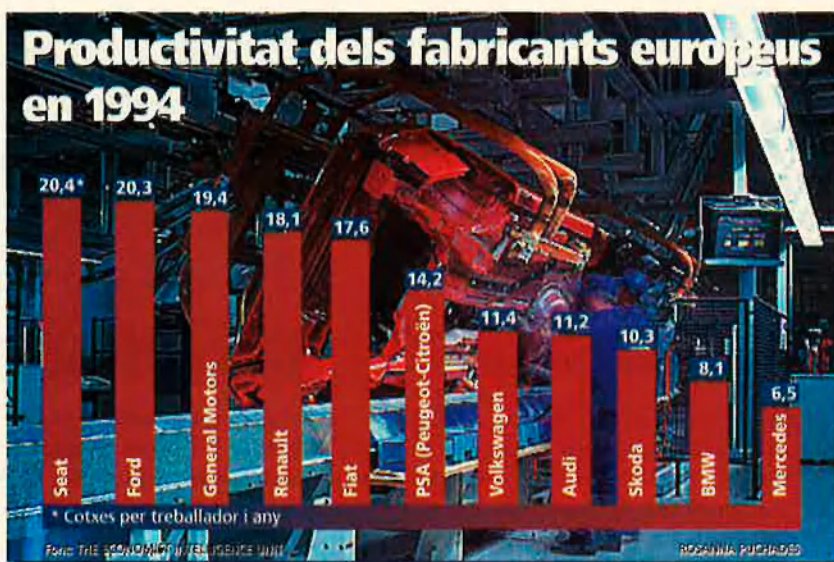
una carrosseria pròpia. Un cop fet això, el cotxe surt més barat que els alemanys gràcies als menors costos laborals d'Espanya, i ja està llest per a ser venut per tot Europa.

El que es ven, en l'imaginari de molts alemanys, és un "VW espanyol" a un cost que està per sota dels autèntics VW, gràcies als baixos costos socials. És a dir, que Seat fa "dumping social" amb VW. Pocs recorden ara que aquest terme, tan estès en l'actualitat, es va començar a sentir a Espanya fa tot just una dècada. I el van pronunciar justament els sindicats obrers alemanys de VW, quan la marca alemanya va comprar Seat. Però aquells recels inicials es van esvaïr mentre la situació econòmica va anar bé, fins ben entrats els anys 90. Ara, en canvi, s'ha girat la truita i Alemanya, com tot Europa, viu la psicosi de la pèrdua de llocs de treball. A VW, l'opinió dels sindicats alemanys, amb la totpotent IG Metall al capdavant, no és gens decorativa. Com que és una empresa semipública (l'accionista principal és l'estat de la Baixa Saxònia, dominat per l'SPD), els sindicats tenen una forta representació en l'anomenat consell de vigilància, l'òrgan que regeix els destins de la companyia.

La qüestió del "supermercat" de Wolfsburg que denunciava Klaus Volkert té, però, un altre vessant. A Catalunya, el que es denuncia és la "cara oculta" d'aquest "supermercat". "Potser sí que Seat va massa al supermercat de Wolfsburg, però el que mai no diuen els alemanys—constata una font sindical catalana—és que ens fan comprar per la força en aquell supermercat, i que ens hi fan comprar a preus caríssims".

És el que es coneix com a "compres captives", i "preus de transferència". És a dir, que des de fa uns anys Seat està obligada a comprar motors, per exemple, a les fàbriques alemanyes. Així, es dona més volum de feina a aquelles fàbriques, i es detrau de les de Catalunya. Un exemple és el pas del model antic de l'Ibiza al nou. L'antic model incorporava motors propis de Seat, que es feien i muntaven gairebé íntegrament a la Zona Franca. Amb el nou model Ibiza, la producció del cotxe va passar el 1992 a Martorell, amb un detall afegit: els motors ja no els fa Seat, sinó que arriben en caixes des d'Alemanya. Millora la productivitat, però es perden llocs de treball. Paral·lelament, l'estratègia de muntar mecàniques alemanyes potser dona més atractius als possibles compradors europeus dels Seat. Però també porta incorporat el perill d'empobrir el teixit de les nombroses indústries catalanes i espanyoles que subministren peces i components a Seat.

La prova que aquest perill no és cap entelèquia és que "la renacionalització de components" va ser una de les condicions clau perquè es concedissin els ajuts públics a Volkswagen. Al 1993, només el 54% del valor que les peces amb què es muntava un Seat tenia origen es-



Seat s'ha convertit, arran dels sacrificis laborals i de producció, en la marca més productiva d'Europa. Cada treballador de Seat produeix el doble que els de VW, Audi o Skoda.

panyol. Els governs espanyol i català van exigir que el percentatge arribés a un 67% al 1996. De moment, ni el Ministeri ni la Conselleria d'Indústria han facilitat cap dada que constati si es compleix o no aquest compromís. Medis de la indústria auxiliar afirmen que no s'ha notat cap increment important en les compres que els hi fa Seat.

El president de la companyia, Joan Llorens, assegura que compleix força l'acord, i VW recorda que, en contrapartida, la multinacional ha augmentat els últims anys en més del 30% les seves compres de material espanyol per a les fàbriques de tot el món.

El supermercat més car. El problema de les "compres captives" no afecta només els llocs de treball o el teixit industrial. Afecta també els balanços de la companyia Seat, perquè comprar a Wolfsburg acaba sortint més car que en altres llocs.

De fet, resulta molt difícil saber amb certesa quin sobrecost tenen els anomenats "preus de transferència": el motor que es transfereix de Wolfsburg a Martorell surt realment a preu de cost, o surt més car en raó de no se sap quines raons tècniques? Una font de l'empresa reconeix que "resulta gairebé impossible esbrinar-ho, perquè és un dels secrets més ben guardats per la direcció del grup. "Quants diners ha pagat Seat a VW els últims anys en concepte de patents o drets de marca?", es preguntava fa temps un important directiu de la indústria auxiliar.

Aquest sembla un procés irreversible dins del grup VW i, de fet, és similar al de moltes altres multinacionals de l'automòbil. L'estratègia actual és simplificar al màxim les produccions, no només amb Seat, sinó amb totes les marques del grup. D'aquí a poc només es faran cinc plataformes o xassissos, que s'hauran de repartir la vintena de models que fan VW, Audi, Seat

i Skoda. El mateix president de Seat, Joan Llorens, és el primer defensor de la política de plataformes, impulsada, per cert, pel seu amic Inaki López de Arriortúa, número dos del Consorci: "VW té una estratègia global, per a tot el món, en què li caben les quatre marques. Inten-tem tenir el màxim de peces comunes en les coses que no es veuen, com la plataforma o la mecànica, per tenir els avantatges de la gran sèrie. Però cada marca aporta la diferència en la part de fora, en les carrosseries i acabats, de manera que el producte final queda totalment diferenciat".

A Seat li queda, doncs, el paper de dissenyar i desenvolupar carrosseries i acabats des del centre tècnic de Martorell. Però el cas del Toledo planteja alguns dubtes sobre el futur d'aquest centre. Per a Simón Rosado "dissenyar el Toledo perquè el fabriquin fora d'Espanya es podria interpretar com que Martorell s'està convertint en un centre de disseny per a tot el grup. Això seria molt bo, però sospito que serà ben bé el contrari. És a dir, que hi hagi una estratègia per convertir Martorell en un centre pur de VW, sense cap autonomia i sense que Seat tingui dret a cobrar patents pels seus dissenys".

Un dels responsables d'UGT a Seat és menys pessimista, i aporta una altra tesi: "el Centre de Martorell és molt bó, però acabarà saturat pel volum de feina que ens estan deixant. Jo penso que, com es rumoreja des de fa temps, a l'últim haurà de traure a l'exterior una bona part dels seus mitjans, i es convertirà en el gran centre de Recerca i Desenvolupament per a l'Automòbil de Catalunya". Una possibilitat atractiva, però que desmenteixen responsables de la Conselleria d'Indústria alhora que recorden que la gran aposta pel sector de l'automòbil ja es fa amb les inversions a la pista de proves de Catalunya i els laboratoris de l'IDIADA. En tot cas, recorden que el centre tècnic és un dels més importants que té Volkswagen a tot el món, i que facilita sinergies amb la indústria auxiliar, amb les universitats catalanes i amb el mateix IDIADA.

I ara, que? D'aquí a una setmana, els dies 21, 22 i 23, els representants sindicals de tot el grup Volkswagen i la seva direcció es reuniran a Berlín per discutir el "PR44". Sota aquest nom tècnic s'amaga una de les claus pel futur de Seat. Es tracta de la "Ronda de Producció", la número 44 en la història d'aquesta mena de reunions, en què es perfilen anualment les inversions i la producció que



El límit de producció que la Unió Europea permet a Seat per justificar els ajuts públics no afecta els plans de l'empresa. Ja fa temps que es produeix molt per sota del màxim permès.

s'han repartit les diferents plantes del grup.

Els representants de Seat aniran a la reunió amb "els deures fets", Seat ha aportat la seva part de sacrificis al grup, amb una retallada de la seva capacitat de producció i del nombre de treballadors que és possiblement la més forta de tot el consorci. La prova és que -vegeu quadre adjunt- Seat s'ha convertit en la marca més productiva de tot Europa (ara es fan gairebé els mateixos cotxes que al 1992, amb pràcticament la meitat de treballadors).

És clar que hi ha parts de la producció, com ara la pintura de la nova furgoneta Inca, que s'han donat a empreses externes, cosa que el sindicat CGT, per exemple, interpreta com "una estratègia per fer més precaris els llocs de treball i rebaixar els salaris". En qualsevol cas els cotxes Seat continuen essent molt competitius.

En canvi, una de les marques menys productives d'Europa és la mateixa Volkswagen, l'objectiu dels alemanys és aprofitar tot el que puguin la capacitat de producció a les seves fàbriques. "Els alemanys -diu carles Vallejo- volen fer el nou model Chicco (un VW petit però sofisticat), però també volen fins i tot produir el substitut del Seat Marbella. I això em sembla que és un clar error, perquè qui està en millors condicions de fer cotxes de batalla i barats és Seat".

Com a contrapartida (per la pèrdua del Toledo i del Marbella), el Consorci té planejat donar a Martorell la fabricació del VW Polo Classic. Però no se sap si es farà en exclusiva o parcialment. Sembla que es podrien produir uns 200 o 300 cotxes cada dia, quan de Toledo se'n fan actualment uns 600. En tot cas, canviar el Seat Toledo pel VW Polo comporta un nou interrogant per als comptes de l'empresa: el marge comercial del Toledo se'l queda Seat, perquè és un Seat: el marge comercial del Polo se'l quedarà Seat, o se'l quedarà VW, perquè és un VW?

Un cop més, reapareixen els temes financers. Però la gran hipoteca financera de Seat és l'endeutament de l'empresa, acumulat sobretot per la construcció de la fàbrica de Martorell. "El cost de la fàbrica, que estava pressupostat en 200.000 milions de pessetes, sota el control total de VW, es va disparar fins als 340.000 milions, en bona part per culpa de les contractes a empreses alemanyes i la compra de materials a preus molt superiors als del mercat espanyol". Aquesta és almenys l'opinió expressada per la Confederació de Quadres de Seat. N'hi ha moltes més, però la història i els efectes de l'endeutament de Seat donarien, de ben segur, per a un llibre sencer.

Albert Closas

