

Renault, Ford, PSA y VW se lanzan a vender fuera de la UE desde España

RÉCORD DE EXPORTACIÓN/ Las fábricas nacionales han conquistado nuevos mercados de Asia, el mediterráneo y América, que ya representan el 20% de sus exportaciones, para diversificar sus ventas.

A.Marimón. Madrid

Las fábricas españolas de Volkswagen, Ford, Renault PSA o General Motors se han lanzado a la búsqueda de nuevos mercados de exportación fuera de la UE para diversificar y blindarse ante los vaivenes de la demanda europea, tras la crisis sufrida la pasada década. El resultado es que los coches *made in Spain* se pueden encontrar en 176 países.

La exportación de vehículos fuera de las fronteras de la Unión Europea alcanzó entre enero y agosto un récord de 297.000 unidades, según los datos de Anfac. En los últimos cuatro años, han crecido una media superior al 20%, hasta 455.990 automóviles en 2015. El salto respecto a 2009, cuando se cerró con 164.000 unidades, es significativo.

“Evidentemente, el mercado natural siempre será la UE, con una moneda común y con unos costes logísticos bajos. Pero se trata de exportar fuera lo máximo posible”, señalan fuentes del mercado.

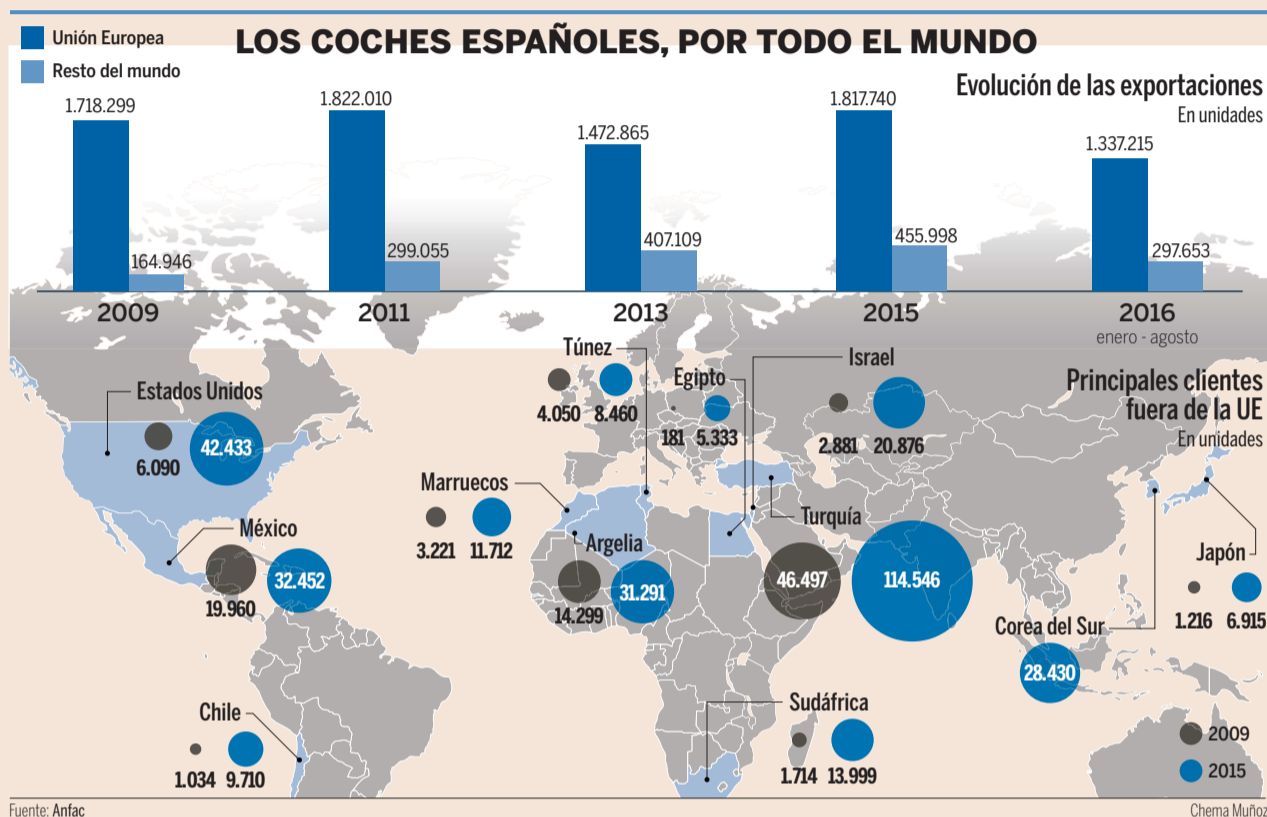
Esta misma semana, durante la celebración del 40 aniversario de Ford en Valencia, el presidente de la filial Jesús Alonso destacaba que vender a los cinco continentes era clave para que la planta de Almussafes estuviera a plena capacidad.

A la cabeza de los modelos más demandados fuera de la UE figuran el Polo de Volkswagen, por el tirón en el mercado turco, seguido del Captur de Renault, el Corsa de Opel o el Kugar de Ford. El empuje de los nuevos mercados ayudará a que la industria española supere los 2,8 millones de vehículos producidos este año.

Misma moneda

La Unión Europea, y especialmente Francia, Alemania, Italia y Reino Unido, representa el grueso de las exportaciones españolas al funcionar como un mercado único, sin barreras comerciales, y con la misma moneda en la mayoría de los países. Supone el 81% del total de las exportaciones de la industria, un porcentaje que se ha recuperado tras la crisis.

Pero las plantas nacionales han sido ambiciosas y han conquistado importantes plazas los últimos años. En el arco mediterráneo, el destino



EEUU

El tratado de libre comercio de Europa con EEUU, que lleva años negociándose, podría disparar las ventas a este país. En 2015, se vendieron **42.000 unidades**, por los nuevos coches de las plantas que encajan más con el cliente americano.

natural fuera de Europa, se distribuyeron el año pasado 114.000 automóviles en Turquía; 31.290, en Argelia; 20.800, en Israel; o 8.400 en Túnez.

Más lejos, se puede encontrar modelos *made in Spain* en Estados Unidos, México o Chile, si se mira a América; o en Japón y Corea del Sur, cuando se analiza Oriente. Todos mercados que hace años se consideraban inalcanzables para la industria española.

La marcha de las exportaciones de coches fuera de la UE está condicionada por dos factores. En primer lugar, la fluctuación del euro frente al resto de divisas. Cuando sube su valor, los coches producidos en España salen más caros en sus mercados de destino y las ventas se contraen.

Sin barreras

El segundo elemento clave son los acuerdos comerciales que sella Europa con otros países para derribar las barreras a la importación de vehí-

Turquía, Argelia, Israel, Estados Unidos, México y Corea son los mayores mercados

culos. Tras el tratado con Corea del Sur en 2011, las ventas de coches españoles han pasado de ser prácticamente nulas a alcanzar las 28.000 unidades el pasado ejercicio, un 11% de los vehículos importados por el país asiático.

Los expertos estiman que la puesta en marcha del tratado de libre comercio con Estados Unidos, que lleva años negociándose, podría duplicar las exportaciones a este mercado.

Sin el efecto de este tratado, las exportaciones a Estados Unidos se dispararon en 2015 hasta las 42.000 unidades. Cinco años antes las ventas eran testimoniales. Este aumento se explica por la depreciación del euro frente al dólar y la producción en España

de modelos que encajan para ser vendidos en Estados Unidos, como el S-Max o el Galaxy, que Ford monta en exclusiva para todo el mundo desde el centro valenciano de Almussafes.

Precisamente, la conquista de nuevos mercados no se hubiera podido producir sin el cambio del tipo de coche que se produce en España. Las plantas han pasado de montar históricamente utilitarios pequeños, como el Opel Corsa, más pensados para los clientes europeos, a producir modelos más grandes, lo que ha ampliado el perfil del cliente potencial.

Actualmente, se fabrican 44 modelos en las factorías nacionales —una gran parte son todoterrenos urbanos, que es el segmento de moda actualmente en la industria—, frente a los 36 de hace cinco años. Además, muchos vehículos se producen en exclusiva para todo el mundo.

La Llave / Página 2

Mercados en todos los continentes

MEDITERRÁNEO

Entre los países mediterráneos, el destino estrella es Turquía con 114.000 automóviles; Argelia, con 31.290, e Israel, con 20.800.

AMÉRICA

La depreciación del euro y los nuevos coches de las plantas han elevado las ventas a EEUU a 42.000 unidades. A México, se envían 32.000.

COREA

El tratado de libre comercio con Corea benefició a la industria española, que exporta más de 28.000 coches a ese mercado.

CHINA

El mercado chino es un destino casi imposible. Pero en 2015 un pedido de Renault Captur elevó las ventas a 11.000 unidades.

Recta final de Abertis y Roadis para comprar la autopista M6

C. Morán. Madrid

El grupo de autopistas español Abertis y Roadis, la plataforma de peajes del fondo de pensiones canadiense PSP, forman parte de la lista corta de candidatos que UBS ha seleccionado para pujar por la autopista británica M6 Toll, el mayor corredor de pago del país valorado en unos 2.000 millones de euros. También ha pasado a la recta final del proceso el fondo australiano CP2.

La M6, con 40 kilómetros de longitud, es la única autopista de peaje de Reino Unido y sirve como circunvalación de la ciudad de Birmingham. Cuando se inauguró en 2003, la expectativa de los propietarios de la concesión (un fondo del grupo australiano Macquarie) era alcanzar un tráfico diario de unos 70.000 vehículos, pero apenas llegó a tocar un máximo de 55.000 usuarios en 2006 y ahora se sitúa en unos 48.000. El peaje único es de 5,5 libras para coches y 11 libras para camiones.

Otros activos en venta

La baja popularidad de la autopista, que compite con una carretera gratuita, hizo que el fondo australiano Macquarie y sus 27 bancos acreedores tuvieran que reestructurar en 2013 la deuda de 1.900 millones de libras (2.430 millones de euros) que pesa sobre el proyecto. A cambio de aplazar la devolución de los créditos, Macquarie aceptó ceder los derechos de voto y gestión de la sociedad concesionaria a los acreedores, entre los que están Crédit Agricole, Novo Banco, Commerzbank y Santander.

En 2014, la sociedad concesionaria facturó 72 millones de libras, con un tráfico total en el año de 15,4 millones de vehículos, un 5% más. Sin embargo, sufrió unas pérdidas de 28,6 millones de libras, ya que el pago de intereses financieros (70 millones) se comió casi todos los ingresos. La concesión vencerá en el año 2053.

Por otro lado, Roadis también ha manifestado interés en la compra de un 42% de la autopista francesa A63, que pertenece al fondo Infrared. La autopista, un corredor en el suroeste del país, tiene una deuda de unos 770 millones de euros y un ebitda de 90 millones. En Francia, la CDC también ha puesto un alto precio a su 15% en Sanef.