

**P**aciencia. Eso pide el máximo responsable de Opel, Karl-Thomas Neumann, a los miles de empleados que tiene la filial europea de General Motors en el Viejo Continente -34.500, de ellos 5.800 en Zaragoza sin contar con el empleo de los auxiliares- y que están pendientes de saber si en una semana o poco más habrán cambiado de patrón y trabajarán para el grupo PSA en lugar de para GM.

«Soy consciente de que tendréis muchas preguntas sin respuesta. Sin embargo, tengo que pedirlo que seáis pacientes, porque esto no es fácil», les decía el directivo de Opel en un comunicado en que apelaba al sentido común de los trabajadores para entender lo que supondría en «nuestro negocio esta potencial adquisición, se crearía el segundo grupo más grande de fabricantes de automóviles en Europa con una cuota de mercado de casi el 17%». Les invitaba además Neumann a reflexionar sobre «la oportunidad que nos brinda PSA de crear un campeón europeo y de escribir un nuevo capítulo en nuestra historia, después de 88 años de vinculación con GM».

Unas palabras que dejaban entrever que la negociación a estas alturas se encontraría muy avanzada y previsiblemente el acuerdo pudiera coincidir con la llegada de marzo, si no antes. Así lo hacen pensar también los movimientos de la última semana con viaje incluido a Alemania de los pesos pesados de GM -su presidenta ejecutiva Mary Barra, acompañada de Dan Ammann- para convencer al Gobierno alemán, así como a la dirección europea de Opel y los potentes sindicatos de ese país, de las bondades de esta alianza entre PSA y Opel. Una colaboración iniciada en 2012 que ha permitido compartir la fabricación de los modelos Crossland X, Grandland X y nuevo Combo y sus PSA equivalentes, y que ahora podría desembocar en la venta de la marca del rayo a PSA.

#### Defender los puestos de trabajo

Una venta, que si finalmente se produjera, mantendría la independencia de la firma Opel como tal, según adelantó Mary Barra a la revista alemana 'Manager Magazin', que también se ha hecho eco, del deseo del consejero delegado de PSA, Carlos Tavares, de dar continuidad al negocio y evitar sobresaltos lo que implicaría, según este mismo medio, el mantenimiento en su puesto de su homólogo en Opel, Karl-Thomas Neumann.

Defensor de «la salvaguarda de los intereses de Opel a la luz de una posible integración dentro de PSA», en palabras del propio directivo alemán, se mostraba también el comité europeo que el pasado viernes rompía su silencio -desde el martes en que saltó la noticia a los medios- para manifestar que «ve oportunidades» en la compra por parte de PSA. Eso sí siempre que el grupo francés contemple un «reconocimiento y cumplimiento de los acuerdos existentes para todos los empleados de Opel/Vauxhall, en concreto los acuerdos sobre em-

# Un compás de espera que se adivina corto

## POSIBLE COMPRA DE OPEL

**A la sorpresa total que fue para la plantilla de Opel saber este pasado martes que se negocia la venta a PSA se suma ahora la preocupación por cómo quedará el empleo**

pleo e inversiones». Y es que la piedra angular de estas negociaciones es, sin duda, el empleo. Por supuesto, el precio también cuenta. Según Bloomberg, sería de alrededor de mil millones de dólares (unos 942 millones de euros) en efectivo y la asunción de aproximadamente otros mil millones de dólares en pasivos. Pero más

que la cantidad que cueste la transacción, la clave está en que PSA asuma el coste del mantenimiento de todos los puestos de trabajo porque no hay que olvidar que esta delicada negociación entre ambos fabricantes de coches afecta a miles de personas. PSA emplea a 184.000 trabajadores, mientras que Opel tiene 34.500, casi la mi-

dad de ellos en Alemania. Es la economía de muchas familias la que está en juego y eso lo saben muy bien GM y PSA desde que iniciaron estas negociaciones al más alto nivel y en secreto, pero en boca de la opinión pública desde el martes cuando se filtró la noticia.

## Llamadas a la tranquilidad

Aunque todos los directivos -desde Mary Barra, presidenta ejecutiva de GM, hasta Karl-Thomas Neumann, consejero delegado de Opel, y Antonio Cobo, director general de GM España, vía comunicados- han pedido tranquilidad a la plantilla, ni los empleados ni los sindicatos que los representan ni Gobiernos como el alemán -que ya ha dicho que hará todo lo que políticamente pueda para mantener las plantas y los empleos- pueden estar tranquilos hasta que conozcan cómo se cierra la venta.

Por como se han sucedido los acontecimientos esta semana, expertos del sector de automoción creen que si finalmente PSA compra Opel, el acuerdo va a llegar relativamente rápido salvo que la pelea política pueda estar tranquila. «Si ya han confiado en la capacidad de la planta cediéndole modelos como el sucesor del C3 Picasso no veo por qué no van a seguir haciéndolo. Otra cosa será lo que pase en otros países en los que si sobra estructura».

El director general de GM España, Antonio Cobo, también recordaba «las implicaciones positivas en inversiones y empleo» que la alianza con PSA ha tenido para Figueruelas que se prepara para lanzar dos nuevos modelos. Y mientras las matrices terminan de negociar el acuerdo, Mary Barra daba este consejo: «No dejéis que esto se convierta en una distracción para el importante trabajo que estáis haciendo. Manteneros centrados».

**M. LLORENTE**



Empleados de Opel, este pasado viernes, a la salida de la sede de Opel en Russelsheim. R. ORLOWSKI/REUTERS

## OPINIÓN

Eduardo Bandrés

### ¿Good bye Europa?

La posible adquisición de General Motors Europa por el grupo francés PSA (Peugeot-Citroën) significaría la salida de la multinacional norteamericana del continente europeo. Si la intención es llevar a cabo una operación de compraventa, las conversaciones no serán fáciles, porque los factores políticos pesarán mucho en este proceso, máxime cuando el Estado francés es uno de los tres accionistas de referencia del Grupo PSA y Opel concentra en Alemania más de 18.000 empleos directos, la mitad del grupo.

En términos de ingresos por

ventas, los 18.707 millones de dólares de GM Europa representaron en 2016 un 12% del total de la compañía. Es una cifra importante, pero al compararla con los 119.022 millones de dólares de GM Norteamérica sitúa el problema de la filial europea en la dimensión que realmente tiene.

GM Europa, además, es un permanente dolor de cabeza para la dirección de la multinacional. Entre 2015 y 2016 sus pérdidas suman 1.070 millones de dólares. Por el contrario, los resultados operativos en Asia/África alcanzan beneficios de 2.532 millones de dólares y los de Norteamérica 23.073 millones. Pero el problema no se circunscribe a los dos últimos años: desde 2000 las pérdidas acumuladas por GM Europa superan los 15.000 millones de dólares.

La industria del automóvil sigue estando fuertemente

segmentada por áreas geográficas y no es probable que esto cambie en el futuro inmediato.

En términos globales, Europa es un mercado maduro y con un elevado exceso de capacidad instalada. Por el contrario, China y EE.UU. encabezan los mercados con mayor potencial de crecimiento en los próximos años. Los retos a los que se enfrenta el conjunto del sector exigen fuertes inversiones en innovación tecnológica para atender las demandas de eficiencia energética, conducción automatizada, conectividad y nuevas formas de movilidad.

Mantenerse en un mercado maduro con un producto que tiene un elevado coste de producción y exige cuantiosas inversiones en I+D+i obliga a reducir costes y ajustar la capacidad. En 2016 Opel/Vauxhall vendió 1,1 millones de vehículos, mientras su capacidad de

producción puede llegar a 1,6 millones. La fusión con otra compañía no garantiza por sí misma la recuperación de la rentabilidad.

Lo que importa son las medidas que se adoptarían y sus efectos sobre la cuenta de resultados: menor número de modelos, reducción de personal y costes laborales, economías de escala en ingeniería y producción, mejor aprovechamiento de las plantas que se mantengan, etc.

Si GM quiere abandonar Europa y reforzar su posición en nuevos productos y en mercados en alza, posiblemente este es el momento. Pero la lógica económica de la operación tendrá que superar, si quiere llegar a buen puerto, numerosos obstáculos políticos y laborales.

\*Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Zaragoza