

PRÓXIMOS LANZAMIENTOS

Opel Mokka

Agosto
2014



Opel Corsa

Noviembre
2014



Citroën C3 Picasso

2016



Opel Meriva

2016



«Figuieruelas llegará a su plena capacidad en 2017»

Antonio Cobo DIRECTOR GENERAL DE OPEL ESPAÑA.

RICARDO BARCELÓ
rbarcelo@aragon.elperiodico.com
ZARAGOZA

Antonio Cobo está a punto de cerrar el círculo virtuoso. Fue nombrado director general de Opel España el 1 de septiembre del 2010 y tres años después Figueruelas está llamada a ser el principal bastión de GM en Europa. Cercano, dialogante y gran conocedor de la corporación (ha recorrido varios países durante su trayectoria profesional), Cobo analiza en una entrevista concedida a EL PERIÓDICO, el futuro de la fábrica zaragozana tras la adjudicación del Meriva y del Citroën C3 Picasso. Un reto que será «tremendo» para la factoría.

—¿Cuál es la hoja de ruta que tiene Figueruelas para estos años tan decisivos, tras la adjudicación de nuevos proyectos?

—El año 2014 va a ser un año de tremendos retos para la planta, ya que en enero lanzaremos la nueva versión del Meriva mejorado y con un aspecto más moderno y, a finales de ese mes, ya se estará produciendo ese modelo en los niveles máximos de calidad. A partir de ese momento, centraremos todos los recursos en el Mokka. Las primeras unidades comenzarán a fabricarse en el mes de abril y se montarán con piezas de Corea. No obstante, queremos empezar a utilizar los componentes que estamos localizando en Zaragoza. Para el mes de agosto, lanzaremos en producción el Mokka y tras ello, en noviembre, lanzaremos el Corsa. Es, en definitiva, un enorme reto. Ya veremos cuántas canas peinamos para entonces (risas).

—¿Cómo se gestiona el día a día en esas circunstancias?

—A día de hoy trabajamos en paralelo en los tres proyectos (Mokka, Citroën C3 Picasso y Corsa), aunque con distinta intensidad. La carga de trabajo que tenemos ahora no la ha tenido nunca Figueruelas, principalmente, por la complejidad de llevar a cabo tres proyectos diferentes con tres

centros de ingeniería distintos. Ahora hay dos equipos de lanzamiento establecidos con gente nuestra, dedicados al 100% al Mokka y al Corsa. El proyecto conjunto con PSA está en una fase más inicial, pero a lo largo del 2014 montaremos otro grupo de lanzamiento. Yo nunca he tenido un equipo con el nivel de talento que he tenido aquí en Zaragoza, a pesar de que he trabajado en países como Estados Unidos o Alemania.

—¿Cuándo se podrá dar carpe-tazo al ERE vigente?

—La situación actual seguirá hasta que lancemos el Mokka, es decir, hasta el mes de mayo o junio, pero esperamos que a partir de entonces cambie drásticamente. No sé si habrá algún día más de ERE para entonces, pero si el mercado evoluciona favorablemente es posible que no sea necesario. Si comparamos la segunda parte del este año con la del 2014 es la cruz y la cara; dos situaciones totalmente diferentes. El punto de inflexión llegará con la entrada del Mokka.

—¿Para cuándo baraja la plena capacidad de producción en Figueruelas con estos modelos?

—En el año 2017, tras los lanzamientos del 2016, esperamos estar en situación de total capacidad. Hasta el 2018 vamos a estar en situación de lanzamiento permanente. La planta tiene una flexibilidad importante y podemos hacer frente a los retos si el volumen de fabricación fuese muy alto. Nosotros creemos que, aunque la capacidad total de la fábrica está fijada en 480.000 vehículos, si tenemos que hacer medio millón los podremos hacer. Hay muchas plantas que bajan ya en sábado y nosotros, en nuestros acuerdos, tenemos un número de turnos adicionales que podemos aplicar, así como otros elementos de flexibilidad. Tal como está el mercado y la industria y la competencia interna y externa, lo peor que nos podría pasar sería no aceptar el



Nunca he tenido un equipo con el nivel de talento que tengo aquí en Zaragoza

La carga de trabajo que hay prevista en la planta no la hemos tenido nunca

Las primeras unidades del 'Mokka' comenzarán a fabricarse en abril

trabajo cuando lo tienes y protestar cuando no lo tienes. Si somos afortunados y, a medio plazo, podemos tener una situación envidiable para muchas plantas, haremos lo que haya que hacer para que el volumen y el negocio se quede en Zaragoza.

—¿Crecerá Opel España en empleo en esas circunstancias?

—En Aragón, en términos absolutos, sí, siempre que los mercados respondan. En cualquier caso, el objetivo es conseguir que las mil y muchas personas que no están ocupadas ahora, lo estén. Cuantificar el empleo que se pueda generar en el entorno es complicado.

—¿Se le puede dar la vuelta a la cuenta de resultados de Opel en Europa y en España?

—El plan Drive 2022 persigue precisamente eso, volver a una situación de no pérdidas a partir del 2016. Esta semana hemos tenido una reunión de todo el equipo ejecutivo de Opel a nivel europeo y durante dos días hemos estado 300 personas debatiendo sobre dónde estamos y a dónde vamos. El convencimiento de que vamos a llegar a ese punto es de todos. Para ello, seguiremos conteniendo costes estructurales y también creciendo. Los 4.000 millones de GM para Europa es una apuesta por el crecimiento. Desde Opel estamos convencidos de que les vamos a dar la vuelta a los resultados.

—¿Cuáles son los mercados estratégicos que se abren ahora para Opel España?

—Opel es una marca de Europa y nuestro mercado natural es Europa, por lo que Opel debe apostar por Europa. En este continente hay mercados que están emergiendo y creciendo a un ritmo muy importante. No tendría sentido no aprovechar lo que tenemos más cerca. Hay mercados como el turco, que pronto superará a España en ventas, y ejemplos como el mercado ruso que se ha convertido en el tercero

más importante en Europa, y la previsión es que en uno o dos años sea el primero, muy por encima de Alemania. Por tanto, una de nuestras estrategias es aprovechar esos dos mercados al máximo. Eso no significa olvidar los mercados tradicionales. También hemos apostado por China y lo seguimos haciendo. De hecho, este año hemos pasado la certificación del Gobierno chino y ya tenemos los primeros Merivas en el país asiático. Por cierto, es la primera vez en la historia que ha llegado a ese país un producto en barco, en el que la inspección no ha localizado ningún fallo de ningún coche. Es decir, cero fallos encontrados en planta, en el coche en sí o en el transporte. Eso nos anima mucho.

—Recientemente usted dio un toque de atención al Gobierno central por los altos costes energéticos. Fue muy crítico sobre este asunto.

—General Motors parte del principio de fabricar allí donde se vende. El vender es importante, pero también lo es entender que para una planta como Figueruelas, donde el 95% de lo que fabricamos se dirige a la exportación, los elementos de competitividad son claves. Y la energía es uno de ellos. Se trata de solo un ejemplo. También está la legislación y otros factores. En energía, la factura de la fábrica de Figueruelas ha crecido un 30% en los últimos tres años. Si hacemos un esfuerzo en contenciones salariales para mejorar nuestra posición competitiva y nadie repara en este tema, por ejemplo, se genera un problema. Las diferencias que tenemos en Europa entre unos países y otros no son importantes, y cualquier decisión nos puede llevar de una posición competitiva a no competitiva o a una que le permita a alguien tomar una decisión más política que de negocio. ■

«La planta va a recibir una de las mayores inversiones de su historia»

R. B. L.
rbarcelo@aragon.elperiodico.com
ZARAGOZA

—Cuando llegó al cargo hace tres años pensó que Figueruelas podría estar tan bien posicionada como lo está ahora?

—Para lo que vine fue para eso, para aspirar a la situación que tenemos ahora. En el 2010 había mucho trabajo y nos fijamos metas, que no eran tanto llenar de volumen la planta como crear un entorno competitivo a los ojos de los que nos evaluaban fuera, en Alemania y Estados Unidos. Hemos trabajado duro para que Figueruelas fuera una referencia en calidad y competitividad. Y estamos ahí. No somos los mejores, pero estamos entre ellos y tenemos un planteamiento para ser los mejores indiscutibles.

►► Antonio Cobo, en su despacho de la factoría de Figueruelas, el pasado viernes.

—¿Sobre qué ejes ha pivotado este éxito?

—Un pilar importante ha sido que hemos dejado de mirarnos el ombligo y de decir a todo el mundo que somos los mejores, sin saber si lo éramos. En estos años hemos trabajado para que las métricas de productividad, flexibilidad y calidad sean las mejores. Es decir, mostrar con datos y hechos que somos los mejores. Hemos mejorado la productividad en casi el 25%, hemos posicionado el Corsa en los mejores niveles de garantías que ha tenido nunca ningún producto de Opel en su historia, y el Meriva ha sido reconocido como el mejor coche en su segmento. Eso ha sido posible con la suma de las 5.000 personas que trabajan aquí. Además, la firma del convenio también fue clave. Ha con-

llevado sacrificios y entender que lo necesario que era una situación de estabilidad que nos posicionase cada año mejor

—¿Qué inversión supondrá las recientes adjudicaciones?

—Las inversiones van a ser muy importantes y suponen un espaldarazo para la planta y para todo lo que mueve alrededor. Va a ser una de las inversiones más altas en la historia de la factoría. Desde el punto de vista de empleo, lo principal es que la gente que está aquí tenga trabajo. Ahora tenemos un equivalente a mil personas que no tienen trabajo en la planta y hay cientos que están en situaciones de paro fuera de ella, aunque hemos decidido mantener el empleo pensando en el futuro. Se podía haber optado por otro camino. La prio-



Si se consolidan los brotes verdes, no descarto que la planta de Zaragoza pueda necesitar más gente

ridad es revertir esa situación y que todo el mundo tenga trabajo. Si la economía en Europa cambiase, y los brotes verdes que nos anuncian se fuesen consolidando, la situación podría ir a mejor y no descarto en un futuro que Zaragoza pueda necesitar más gente.

—¿Cuál es el mejor y el peor momento que ha vivido desde su llegada a Figueruelas?

—Al principio fue difícil, porque había mucho que hacer y la impaciencia por hacer las cosas rápido nos creó también situaciones de ansiedad. Pero la gente lo hizo muy bien y entendió las necesidades de la factoría. Como momento de mayor alegría recuerdo el día que me llamaron por teléfono y me dijeron que el Mokka iba a ir a Zaragoza. Las palabras fueron: «Estáis haciendo un trabajo excelente y todo lo que habéis hecho se va a premiar». Todo lo que hasta entonces eran ilusiones y esperanza se convirtieron en realidad. Pero la mayor alegría es ver la satisfacción de nuestra gente con todo lo que hemos conseguido. ≡



NURIA SOLER

Wir lel

«Podemos duplicar el negocio con los proveedores»

R. B. L.
ZARAGOZA

—¿Están posicionadas bien las auxiliares aragonesas para hacerse con las piezas de los nuevos modelos?

—La intención y la apuesta de Opel España es tener nuestra base de proveedores lo más cerca posible de la planta de Zaragoza, porque eso nos da muchas ventajas competitivas en logística y en temas de calidad. La gran ventaja que tenemos

con traer piezas del Mokka desde Corea hasta aquí es que los costes logísticos son menores, y eso es algo que tenemos que aprovechar. No tendría ningún sentido fabricar aquí cerca si es más barato traer el producto desde Corea, aunque esté tan lejos. Por tanto, si todo eso lo entendemos, hagámoslo, porque es lo mejor que nos puede pasar. Ese es el reto al que se va a enfrentar la base de proveedores ubicados en Aragón.

—¿Se están localizando ya piezas en Zaragoza?

—El proceso de localización de piezas ya está en marcha y va a buen ritmo. Hay ya más de 20 componentes importantes del Mokka que ya están asignados a auxiliares del entorno de la planta. Por tanto, ya es posible plantearnos una propuesta competitiva respecto a Corea.

—¿Qué volumen de negocio mueven los proveedores?

—Si hablamos solo de la base de proveedores, ahora pueden facturarnos a Opel unos 700 millones de euros, que es una cifra muy importante, pero creo que podemos duplicar o casi el negocio con los proveedores.

—¿Cree que las fábricas de componentes de Aragón están haciendo un buen trabajo y se están posicionando tras la adjudicación de nuevos vehículos a fábricas de España?

—Aragón es privilegiado en eso porque tiene toda la base de proveedores de Cataluña del País Vasco, de Madrid, de Valencia, en un entorno muy cercano. Se debe aprovechar esa fortaleza. En el pasado ha habido una deslocalización, no de fábricas, pero sí de la base de proveedores. Ahora se está avanzando en temas como la exportación, la investigación y el desarrollo en el sector. También en la apuesta por la industria privada. El entorno, las condiciones que hay son propicias para empezar la localización de nuevo. Pasito a pasito se puede conseguir. ≡