

de los costos. Luego influirán las condiciones de trabajo que negociemos: salarios, jornada, flexibilidad... En cuanto a la preparación del propio modelo, todavía está en una fase muy previa, genérica, sin entrar en detalles, definiendo un poco el tipo de vehículo.

—¿Pero está Vitoria en la parrilla de favoritos? ¿Podrá conservar el encargo? ¿De qué depende?

—Tenemos que trabajar para que nadie pueda dudar de que somos los mejores, los más preparados para garantizar el éxito. Y en eso estamos, con la calidad como gran baza. Vitoria tiene desventajas; por ejemplo, logísticas. Estamos lejos de Alemania y otros mercados europeos importantes. Pero también tenemos ventajas, que debemos potenciar aún más: estabilidad de los procesos, calidad, costos competitivos —ojo, competitivos, no quiero hablar de baratos ni de altos—, confianza de la plantilla...

—¿Ayudará a ello el éxito de las nuevas ‘Vito’ y ‘Viano’?

—Hemos mejorado y ampliado la gama de modelos, tanto de la furgoneta como del monovolúmen, con más complementos, con interiores muy similares a los de otros turismos. Estamos conquistando mayor estabilidad en los mercados.

**Flexibilidad laboral**

—¿Cuántos vehículos fabricarán este año?

—Más de 93.000, un récord histórico para la planta.

—¿Sobrepasarán el próximo año la barrera de los 100.000?

—Para 2005 nos fijamos la meta de 95.000. Es un crecimiento suave, pero nos gusta ser precavidos. En

SUS FRASES

UN AÑO DESPUÉS

**«El clima laboral es bueno y no he visto heridas ni cicatrices tras el conflicto»**

OBJETIVO

**«Tenemos que lograr que nadie dude de que somos los mejores»**

PRODUCCIÓN

**«Este año fabricaremos 93.000 coches y el siguiente 95.000»**

FÁBRICA EN CHINA

**«Sólo pensamos en el mercado interior chino, no en cubrir Europa desde allí»**

PROS Y CONTRAS

**«Nuestra mayor desventaja es logística, y la mejor baza, la calidad»**

EL MODELO ALEMÁN

**«Estabilidad de empleo por salarios puede ser una buena fórmula»**



una empresa líder. No he percibido ni heridas ni cicatrices.

—¿Cuál será la prueba del siete? ¿La negociación del próximo convenio?

—Efectivamente. El nuevo convenio será clave. Vendemos ya en 80

países y tenemos que estar muy atentos a los cambios internacionales. Tenemos que ser siempre competitivos y necesitamos flexibilidad. También es verdad que la negociación del siguiente convenio puede ir mejor que la otra vez. La experiencia ayuda a las personas a hacer mejor las dos cosas. Por ambas partes, ¿eh?, por ambas partes.

—¿Y las próximas elecciones sindicales? ¿Puede ser un problema que ELA-LAB-ESK-USO vuelvan a dejar en minoría a UGT y CC OO, firmantes del convenio?

—Las elecciones quedan muy lejos ahora.

**El atractivo del Este**

—¿Teme que la actual estrategia de los sindicatos vascos desanime la llegada de otras multinacionales o incluso al mantenimiento de las que ya se han instalado en Euskadi?

—Trabajamos en todo el mundo con los sindicatos, en cuanto que representan los intereses de nues-

tros empleados. Y es muy importante que se ajusten a ello. Prefiero no profundizar más ahora.

—En los últimos meses tampoco han faltado los problemas laborales en sus fábricas de Alemania. ¿Se han resuelto?

—Se ha logrado un nuevo acuerdo que garantiza la estabilidad de los puestos de trabajo para los próximos años. A cambio, se ha firmado una congelación salarial. Bueno, no una congelación, pero sí una política de contención.

—¿Pueden plantear lo mismo en Vitoria?

—Habría que verlo, pero puede ser un referente. Creo que todos valoramos más el puesto de trabajo que el aumento de sueldos.

—¿Cree que la alternativa está en el Este de Europa?

—Europa del Este es muy atractiva. Tiene una posición logística más favorable que la nuestra si miramos a Alemania y al centro del continente. Tiene también gente cualificada y con muchas ganas de progresar y acercarse al mundo occidental. Pero hablamos de una perspectiva de diez o veinte años. Además, cualquier decisión para emplazar una fábrica o elaborar un producto depende de muchos factores.

—¿Y China? ¿Ya han comenzado a fabricar allí la ‘Vito’?

—Comenzaremos a producir la ‘Vito’ en 2006. En los primeros años sólo montaremos 3.000 ó 4.000 unidades. Pensamos en atender el mercado chino, no en otra cosa.

—Pero una vez consolidada allí la producción y en mejores condiciones laborales, ¿no les puede interesar cubrir desde China los mercados occidentales?

—No, no. No es nuestro objetivo.

# El mejor libro sobre fondos de pensiones

**Nuestros lectores no lo saben todo, pero nosotros nos encargamos de dar respuesta a sus dudas**

Esta semana, consiga con la revista Mi Cartera de INVERSIÓN el «Manual de Fondos de Pensiones», con todas las claves para sacar el mayor rendimiento a estos productos.

Y, además, un informe sobre las empresas más transparentes; descubra cuáles informan mejor al accionista.

Saque el máximo partido a su dinero con **Mi Cartera de INVERSIÓN, el semanario económico más leído, según el Estudio General de Medios\*.**

\* Primera y segunda oleada 2004.

**SUSCRÍBASE A MI CARTERA DE INVERSIÓN: 902 444 230**

