

Guerra comercial Europa vs China: Canarias no vende tantos coches eléctricos como para alarmarse

- La compra-venta de este tipo de vehículos es residual en Canarias, solo supone un 5% del total según datos aportados por la patronal a Atlántico Hoy



https://www.atlanticohoy.com/economia/guerra-comercial-europa-china-coche-electrico_1536300_102.html

Marcos Moreno

Viernes, 13 septiembre 2024

“No necesitamos una guerra comercial, sino construir puentes **entre la Unión Europea (UE) y China**, lo que hacemos es reconstruirlos”. Así, en un tono tan conciliador como diplomático, se pronunció el presidente de España, **Pedro Sánchez**, en una visita al país oriental este fin de semana. Sus palabras no fueron casualidad, las articuló después de conocer que el viejo continente subirá los aranceles hasta un 38% a los vehículos eléctricos importados desde la segunda potencia económica del mundo —el motivo es que, al parecer, están recibiendo subvenciones del Estado—. Ningún territorio debe ponerse de perfil ante lo que se viene **y Canarias no va a ser menos**. Aunque todo apunta a que en el Archipiélago no hay razones para sentir miedo.

Rafael Pombriego, vicepresidente de la **Federación Regional Canaria de Empresarios Importadores y Concesionarios de Automóviles (FREDICA)**, en declaraciones concedidas a **Atlántico Hoy**, es muy claro: “La importancia de la medida en el mercado bruto [de las Islas] es nimia”. Con otras palabras, que es insignificante. En la comunidad autónoma se vendieron el año pasado **en torno a 40.000 unidades de coches, de los que solo un 5% eran eléctricos** —un porcentaje donde entran todas las marcas, sean chinas o no—. “El impacto realmente en ventas tampoco es alarmante porque el vehículo de combustión sigue siendo el rey”, señala.

Relacionado La revolución que viene: el coche eléctrico chino

Italia y Alemania

Las Islas están empezando su andadura en la venta de vehículos eléctricos, pero aún les queda camino por recorrer. No es lo que ocurre en otros países del norte de Europa donde sí lo padecen con más fuerza debido a que tienen una mayor penetración de la industria automovilística. En Alemania, por ejemplo, ha habido una respuesta social importante después de que grupos como Volkswagen **hayan anunciado cierre de fábricas y despido de trabajadores** por primera vez en su historia. Su consejero delegado, **Oliver Blume**, aseguró a principios de septiembre que el sector se encuentra en una situación “muy exigente y grave”.

Los sindicatos del país germano salieron a la calle ante una dura realidad: **han perdido 500.000 ventas de coches según cuenta la propia compañía**. En Italia no están mejor. El grupo **Stellantis** – propietaria de marcas como **Fiat y Alfa Romeo** – está transportando, como adelantó el diario *El País*, modelos a otras naciones donde resulte más barato el proceso. Tanto los italianos como los alemanes, destaca Pombriego, están planteando que la Unión Europea tiene que rebajar las exigencias en cuanto a la descarbonización del parque o las ventas porque la industria “no va a poder hacer frente a todo el tema de maremagnum que viene”. “A veces no se puede competir con el producto oriental”, comenta.

Un trabajador de una empresa china de vehículos eléctricos / EFE

Marcas

Manuel Sánchez, presidente de **Faconauto**, también atiende a este periódico y asegura –en sintonía con Pombriego– que la subida de aranceles, aunque no le gustan, “no va a tener un impacto muy importante”. “Pero sí es cierto que restringe un poco el que pueda ampliarse el abanico y la competitividad de todas las marcas”, aclara. Además, apunta que en el Archipiélago no habrá un gran efecto en cuanto a volúmenes, pero sí respecto a precios. “**Seguramente con las tablas que han publicado van a hacer que se desposicione bastante el precio eléctrico de los vehículos chinos**”, dice.

Incide en que, dentro del mercado automovilístico en las Islas, China puede tener una representación muy baja, como mucho del 0,4% –300 o 400 ventas entre el medio centenar de empresas que operan—. “**Al ser marcas tan jóvenes –en Canarias predominan BYD y MG–, están llegando este año prácticamente**. Tampoco tienen la capacidad de poder ver o de poder saber realmente qué capacidad de crecimiento tienen porque de un año a otro no ha habido tiempo, no tienen trayectoria”, matiza.

Relacionado Guaguas Municipales licita la compra de 19 vehículos eléctricos para las líneas de los barrios

Europa, desfasada

El presidente de Faconauto pone sobre la mesa que el asunto de los aranceles no solo afecta a la marca China, sino también a todo lo que se fabrica allí. “**Tesla, una marca americana, se ve perjudicada por esta en esta situación**”, indica. Pombriego, por su parte, resalta que sucede porque “estamos en un mundo globalizado donde los intereses se cruzan”.

“China no tenía una tecnología avanzada en combustión y se especializó en el vehículo eléctrico y ha tomado una ventaja considerable en la fabricación de esta tipología de vehículos. No solo fabrica los coches, sino que se ha preocupado en controlar toda la cadena de suministro y de producción de materias primas para fabricar baterías u otros productos de los automóviles, **con lo cual se ha convertido en actor importante a nivel mundial** . Se le ha generado un problema importante a Europa que se ha quedado desfasada”, reflexiona el vicepresidente de Fedrica.

Mercado libre

Pombriego, sobre la subida de aranceles, quiere dejar claro que a su patronal le parece correcto “si la justificación que da el gobierno de Europa y el Gobierno de España para la aplicación es que se estaba produciendo una situación anticompetitiva, es decir, que había una posición de dumping o de ventaja de los operadores con productos chinos”. “ **Porque a nosotros lo que nos interesa es que sea un mercado libre** ”, apostilla.

La próxima semana **tendrá lugar la cumbre hispano-china entre Faconauto España y la Asociación China de Concesionarios**. Allí estará presente Manuel Sánchez, quien adelanta que uno de los temas estelares serán los aranceles. Será un encuentro en el que podrá pasar cualquier cosa, pero seguro que reinará la tensión y los ánimos por llegar a acuerdos –al menos, de cara a la galería– que puedan ayudar a acercar posturas.