

La industria de componentes de automoción

La industria de componentes de automoción es uno de los sectores que más ha sufrido la crisis económica y financiera en España. Sin embargo, algunas empresas han logrado sobrevivir a pesar de la coyuntura; se trata fundamentalmente de las empresas que exportan sus productos al extranjero o cuyos clientes tienen su mercado en el exterior.

La industria de componentes de automoción está estructurada en dos grandes ramas: los proveedores de primeros equipos y los de recambios. La actual situación ha afectado más a los proveedores de primeros equipos, los cuales están sufriendo una enorme presión por parte de los fabricantes de automóviles.

Como todo sector, la industria de la automoción tiene trazos característicos. Conviene destacar principalmente dos: la importancia del estándar de calidad y la importancia de la capacidad de suministro. No hay empresa que pueda mantenerse a corto o medio plazo, si no comprende y se adapta a estos dos principios.

El cumplimiento de los estándares de calidad y objetivos de suministro mínimo se estructuran con un sistema contractual cada vez más sofisticado. En tiempos en los que los fabricantes de automóviles ven bajar sus márgenes de forma dramática, la negociación entre proveedores y fabricantes, ya no se limita tan solo al precio del producto, sino que incide especialmente en el resto de condiciones contractuales. Cuestiones como la capacidad de suministro, los plazos de pago, el sistema de garantías y, sobre todo, las penalizaciones por incumplimiento, adquieren especial relevancia.

Cuestiones como el plazo de garantía por productos defectuosos pueden provocar serias dificultades al proveedor. Es habitual que se produzca un efecto tijera entre los plazos que exige el fabricante de automóviles o el fabricante de productos de primer equipo al proveedor y los plazos que le conceden a éste sus propios proveedores. La cuestión será especialmente crítica en cadenas de suministro (OEM – Tier – Tier2 – etc.). En una época en que los márgenes son mínimos o incluso inexistentes y en que las necesidades de tesorería y financiación son extremas, es fundamental ser extremadamente prudentes en la negociación de este tipo de condiciones. Es muy habitual que proveedores de componentes sufran dificultades por encontrarse con plazos de garantía, que pueden separarse muchos meses, en los que el proveedor responde frente a su cliente y sin embargo no puede repetir contra sus propios proveedores. El conocimiento de éste riesgo y la coordinación en los contratos con el cliente y los contratos con los propios proveedores es vital. Lo mismo ocurre con las consecuencias que resultan de las acciones por productos defectuosos reguladas en los contratos. Sí estas consecuencias no fueran transferidas asimismo a los propios proveedores, el riesgo asumido sería extraordinario.

Otros conflictos pueden dimanar de cuestiones relativas a la propiedad intelectual e industrial. ¿Quién será propietario de mejoras en el producto? ¿Tendrá el cliente acceso a la propiedad intelectual e industrial de productos diseñados expresamente para él? Son estas cuestiones que deben ser calculadas y reguladas desde el inicio de la relación.

Tal vez uno de los principales caballos de batalla en toda negociación de un contrato de suministro de equipos de automoción son las causas y consecuencias de los suministros tardíos (mora). Una negociación contractual imprudente puede llevar a un proveedor a

situaciones muy críticas, dado que en este tipo de industria, la falta de componentes puede suponer la paralización de toda una cadena de montaje. Es clave negociar una clara delimitación de la responsabilidad del proveedor en este tipo de situaciones, así como unas penalizaciones proporcionadas y, sobre todo, limitadas.

Estos ejemplos ponen de manifiesto la importancia de un buen análisis y negociación de los contratos de suministro de componentes para automoción. Ello se hace especialmente importante si el cliente es una entidad extranjera. Es fundamental entender el modo de trabajar de cada país y buscar asesoramiento especializado desde el principio del proceso de negociación, pasando por el acuerdo de confidencialidad (NDA), el documento de “requests for quotations” y la carta de intenciones (LoI), hasta la suscripción del contrato final de suministro.