

## **Ignacio Rodríguez-Solano (Renault Group): "No vamos a electrificar Europa con coches de 100.000 euros"**

La industria automovilística europea se acerca a un punto de inflexión: China domina buena parte de la cadena de valor de los vehículos eléctricos, Europa sigue discutiendo los ritmos de la transición y España intenta proteger su peso como segundo fabricante del continente. ¿Cómo electrificar el parque sin perder empleo, industria ni autonomía estratégica? En esta conversación entre Marc López Plana, director y editor de 'Agenda Pública', e Ignacio Rodríguez-Solano, director de la Fundación Renault Group en España, se aborda esta cuestión clave para la industria española. España es el segundo fabricante europeo de automóviles, pero la transición eléctrica puede alterar su posición si no se actúa con rapidez. La combustión y la hibridación concentran todavía la mayor parte del valor añadido del sector, mientras las nuevas fuentes de competitividad —baterías, software, celdas, refino, minería y puntos de recarga— avanzan a otro ritmo y con una fuerte dependencia de China.

En esta conversación, Ignacio Rodríguez-Solano, presidente de la Fundación Renault Group en España, explica el posicionamiento del sector, que reclama una estrategia industrial que combine ambición climática y realismo económico. 2035 aparece como horizonte, pero antes está 2030, un primer hito que exige "medidas de flexibilidad claras". La electrificación, explica, debe hacerse con coches pequeños y medianos, que son el espacio natural de la industria europea y la única vía para llegar a toda la ciudadanía.

Rodríguez-Solano, que también es director de Relaciones Institucionales del Grupo Renault, detalla la hoja de ruta sobre el futuro del automóvil en Europa. En su explicación, advierte que "solos no vamos a ser capaces de librar esta batalla" y señala una oportunidad: convertir la transición eléctrica en una nueva fuente de valor añadido, empleo y autonomía estratégica para España. En esta tesitura, lo que se plantea es una Europa a la que se le exige ser capaz de moverse a la velocidad que demanda la competencia global.

¿Cómo ve la evolución del sector automovilístico en España y en Europa?

El momento es complicado. En estos últimos años, algunas empresas han tenido que reducir resultados. Es como un buen barco, bien construido, que navega, pero se acerca a una catarata: cada vez estamos más cerca del borde.

El sector atraviesa una situación muy delicada. En 2026 prácticamente nos jugamos el futuro con el Automotive Package y con el conjunto de decisiones que afectan a la industria. Tenemos la oportunidad —y la necesidad— de tomar decisiones acertadas y rápidas.

¿Cuál sería la decisión acertada y rápida que ustedes proponen para el sector?

Todavía hay elementos por cerrar para poder responder con precisión. Por ejemplo, en el Automotive Package hay puntos en los que existe una visión bastante unánime, pero en otros todavía es necesario analizar bien el contexto, entender los impactos y trabajar en una propuesta final que sea realmente la más positiva para el sector.

"Lo que está en juego es el modelo económico y social europeo que ha sustentado el progreso durante más de un siglo" Donde sí parece haber consenso es en la necesidad de introducir mayor flexibilidad. Es importante mantener la ambición en términos de desarrollo y progreso tecnológico, pero acompañándola de esa flexibilidad. Y también es clave adoptar las medidas necesarias para que este sector europeo —no solo el de automoción, sino también el de componentes— siga siendo un motor de progreso. Porque no debemos olvidar que aquí no solo está en juego el sector del automóvil o la venta de vehículos. Lo que está en juego es el modelo económico y social europeo que ha sustentado el progreso durante más de un siglo.

¿Es China el mayor competidor?

Hoy China es el gran competidor. Es probablemente el país del mundo que más planifica a largo plazo, no solo en producción industrial. Además, por su tamaño, es casi más una región que un país. Y es una región que, cuando avanza y da un paso, no retrocede.

China tomó hace casi dos décadas una decisión estratégica: apostar por un vector industrial como el vehículo eléctrico. Y no solo por el coche, sino con una visión integral, aguas arriba, de todos los elementos necesarios para desarrollar ese sector: acuerdos comerciales, acceso a materias primas, logística, refino y desarrollo tecnológico.

Al final, el coche es el entregable, el delivery , pero detrás hay una estrategia industrial y tecnológica muy trabajada desde hace años. Ahí es donde China se ha posicionado como el gran competidor y donde ha hecho las cosas muy bien. También ha sabido mutualizar el riesgo, en parte por su sistema político y social.

Y es precisamente ahí donde en Europa nos está costando más encontrar la fórmula adecuada para, dentro de nuestros valores, competir en igualdad de condiciones. Porque, a día de hoy, no competimos en igualdad de condiciones.

¿Es la electrificación una apuesta obligada o es un riesgo estratégico? ¿En qué punto estamos en el debate en el ámbito europeo? En años pasados se hacía mucho hincapié en todo el paquete del Pacto Verde y ahora parece que los intereses están cambiando. Hay países más favorables y otros menos favorables a la electrificación; o, más que más favorables, que piden más tiempo o menos tiempo. ¿Dónde se sitúan ustedes en este debate?

Yo creo que la foto final está clara hoy en día. Otra cosa es que esta transición se haga de manera ordenada y que podamos discutir los ritmos y las formas.

Es, fundamentalmente, una cuestión tecnológica. Todos los vectores tecnológicos —5G, metaverso, inteligencia artificial o conducción autónoma— están hoy dentro de un coche. Y en China se fabrican cerca de 50.000 vehículos eléctricos al día. Eso les permite escalar la tecnología, reducir costes y acelerar el desarrollo a un ritmo muy elevado.

"Cuando se alcanza ese nivel de desarrollo tecnológico, lo que se genera es una industria de altísimo valor añadido" Cuando se alcanza ese nivel de desarrollo tecnológico, lo que se genera es una industria de altísimo valor añadido. Eso se traduce en mayores beneficios, mejores salarios, más recaudación y mayor crecimiento económico. Ya no es solo una cuestión de China, de Europa o de España: es una cuestión estratégica tecnológica.

Hace unos años el foco estaba más puesto en el Pacto Verde. Hoy se ha desplazado hacia la competitividad. Pero no se trata de sustituir un objetivo por otro, porque la agenda sigue siendo válida. Lo que debemos hacer es situar los objetivos de competitividad al mismo nivel que los objetivos medioambientales.

¿Es 2035 un buen calendario para la prohibición de los coches de combustión?

Antes de hablar de 2035, diría que tenemos un reto enorme en 2030. Estamos ya en 2026 y afrontamos una situación compleja en la que necesitamos medidas de flexibilidad claras para ser capaces de superar ese primer hito y mantenernos en la senda de la electrificación.

En cuanto a 2035, hay una propuesta de la Comisión sobre la mesa que plantea una reducción del 90% de las emisiones en el tubo de escape, en lugar del 100%. Es un

primer paso hacia una mayor flexibilidad que mantiene el espíritu y los objetivos iniciales; no supone una vuelta atrás.

Esa es la línea en la que debemos seguir trabajando en Bruselas: encontrar una vía que nos permita avanzar hacia el vehículo eléctrico y el desarrollo tecnológico sin poner en riesgo la competitividad de la industria.

Hoy, en España, de los 85.000 millones de euros de valor añadido del sector, 79.000 millones corresponden todavía a la combustión y la hibridación. El salto hacia la electrificación es, por tanto, muy significativo y requiere tiempo. Al final, 2035 es una fecha. Lo que necesitamos son las condiciones habilitantes para llegar en las mejores condiciones posibles. Y en Europa todavía se está dialogando sobre cuáles serán exactamente los términos de ese objetivo.

¿Ha habido una invasión del coche eléctrico chino?

El ciudadano medio español considera que producen de una forma rápida, buena, bonita y barata. Y la verdad es que cada día se ven más coches eléctricos chinos en el mercado español.

Los vehículos europeos siguen siendo sensiblemente más caros. Lo que está claro es que no vamos a electrificar Europa con coches de 100.000 euros. Lo tenemos que hacer con coches pequeños y medianos. Los segmentos B y C: el coche compacto, el Renault Clio, el Renault Mégane, este tipo de coches. Ese es un invento europeo. Este tipo de segmentos no los ve en otras regiones del mundo; quizá en Japón sí hay segmentos parecidos, pero no en Estados Unidos.

Es un segmento muy europeo, adaptado a las necesidades del ciudadano europeo, a los hábitos y consumos del ciudadano europeo. Y es en esos segmentos, y abaratando los precios, donde vamos a conseguir electrificar a toda la ciudadanía.

¿Y por dónde se abarata el precio?

Los principales incrementos de coste en el vehículo eléctrico están hoy en el software y en la batería.

En el mundo tradicional, el corazón del vehículo —donde residía la mayor parte del conocimiento industrial— era el motor, y eso era algo que controlábamos dentro de nuestra propia cadena de valor y de nuestro métier. Sin embargo, cuando hablamos de software y de batería, hablamos de componentes de naturaleza química y energética. Los fabricantes tradicionales no somos ni actores químicos ni energéticos. Por tanto, nos encontramos con el elemento más determinante en el

coste del vehículo sin controlar su cadena de valor, que además está, en gran medida, dominada por China.

"Debemos llegar a un punto en el que la batería deje de ser un factor diferencial en coste. Para ello, es clave desarrollar capacidad de producción en Europa y reducir precios" El reto es avanzar hacia una cierta comoditización de la batería. Igual que ocurre con un teléfono móvil, donde el usuario no sabe quién fabrica la batería —y tampoco es determinante—, debemos llegar a un punto en el que la batería deje de ser un factor diferencial en coste. Para ello, es clave desarrollar capacidad de producción en Europa y reducir precios, lo que permitirá dar el primer paso en la bajada del coste del vehículo.

En paralelo, también se están realizando grandes esfuerzos en el ámbito del software. Estos dos elementos —batería y software— son clave para reducir costes y, por tanto, el precio final.

A esto se suma el precio de la energía, que adquiere cada vez más relevancia a medida que avanza la electrificación. En España, las políticas aplicadas en los últimos años han permitido contar con un precio del electrón competitivo, lo que ha sido un acierto. Sin embargo, al trasladarlo a los costes regulados, se pierde buena parte de esa ventaja frente a otros países europeos.

Por eso, es necesario encontrar mecanismos que permitan que ese precio competitivo de la energía se refleje también en la factura final, tanto para el consumidor como para la industria, ya sea en el consumo doméstico, en las fábricas o en la recarga de los vehículos.

¿Sin baterías made in Europe se puede tener la autonomía estratégica necesaria en el ámbito europeo? ¿O acabaremos siempre dependiendo de China? ¿Hay aquí un elemento de impulso público necesario para esta batalla?

Esto solos no vamos a poder hacerlo. Ya no solo el sector público: también el sector privado, y además entre varios sectores, porque esto no depende solo de la automoción. Necesitamos que otras industrias y el sector público se impliquen: solos no vamos a ser capaces de librar esta batalla

¿Es suficiente el apoyo público que se tiene en estos momentos para hacer esta carrera?

Existe una conciencia clara en el ámbito público; hay apoyos y son positivos, pero necesitamos más. A corto plazo, no estamos en condiciones de alcanzar una

autonomía estratégica y seguimos dependiendo de acuerdos comerciales con China.

Tenemos que avanzar de forma progresiva, escalando capacidades para ir ganando autonomía. Pero conviene tener en cuenta que, en el ámbito de las baterías, esa dependencia aumenta a medida que se avanza aguas arriba en la cadena de valor. Existen proyectos de ensamblaje, de producción de packs y stacks , e incluso de módulos, aunque en menor medida. Sin embargo, en la producción de celdas de baterías prácticamente no hay proyectos en Europa. Y si se avanza hacia el refinado o la minería —que constituyen la base inicial de esa cadena—, la dependencia de China es, hoy por hoy, total.

"Integrar los eslabones más altos de la cadena de valor requiere tiempo: hablamos de procesos vinculados al refinado o la minería que pueden llevar años" A corto plazo, esta situación es inevitable. El objetivo debe ser reducir progresivamente esa dependencia. Pero integrar los eslabones más altos de la cadena de valor requiere tiempo: hablamos de procesos vinculados al refinado o la minería que pueden llevar años. En este contexto, iniciativas como el ómnibus europeo y la simplificación regulatoria resultan clave para acelerar esa integración.

¿Cómo deberían ser unas relaciones que nos permitan, al mismo tiempo, ir haciendo nuestra carrera y tener unas relaciones lo más igualitarias posibles con China para que no perjudiquen a nuestro objetivo final?

Hay mecanismos que se pueden articular. Los fabricantes estamos abiertos a ello, y me imagino que el Gobierno y el resto de los actores también, para que ambos salgamos beneficiados.

Igual que en su día los fabricantes europeos que se implantaron en China tuvieron que alcanzar acuerdos con socios locales, ahora debemos articular mecanismos para que cualquier empresa que invierta aquí, sea china o de cualquier otro país, genere valor añadido en Europa.

¿Y qué se puede hacer en esas condiciones?

Hay ejemplos que demuestran que es posible. El propio Grupo Renault cuenta con un socio como Geely, con el que ha establecido una joint venture que permite aprovechar capacidades industriales ya existentes, como la fábrica de motores de Valladolid o la de cajas de cambio de Sevilla. Se optimiza el uso de esas instalaciones, se integran proveedores locales y se impulsa la innovación desde centros de investigación también ubicados aquí, como el de Valladolid. De este

modo, se genera valor añadido tanto para el inversor como para los operadores locales. Mecanismos existen.

Y, en ese contexto, cualquier inversión que llegue a Europa será bienvenida, siempre que se estructure de forma que genere beneficios mutuos. Esa es la clave.

Hay preocupación entre los trabajadores vinculados al sector automovilístico por este proceso de modernización y por la introducción de tecnología. Es probable que el perfil del trabajador que necesiten ya ahora, pero más aún a medio plazo, sea uno con un nivel de estudios mucho más alto, mucho más preparado. ¿Cómo plantean esta cuestión

Es innegable que la fabricación del vehículo eléctrico es más tecnológica y más automatizada. Basta con visitar una fábrica de vehículos eléctricos, por ejemplo, de algunos fabricantes chinos, para comprobarlo.

Dicho esto, dentro del proceso de electrificación también están surgiendo nuevas cadenas de valor. La recualificación es fundamental, pero debe orientarse a competencias en las que los trabajadores puedan adaptarse de forma realista. Hay límites, pero sí hay ámbitos en los que esa transición es posible, como el reciclaje de materiales o la economía circular, que son cadenas de valor emergentes con un amplio recorrido por delante.

En ese terreno todavía no tenemos todas las soluciones y queda mucho por desarrollar, tanto desde el ámbito público como desde el privado, en esquemas de colaboración público-privada. El objetivo debe ser aprovechar esas nuevas cadenas de valor para que, en el proceso de transición hacia el vehículo eléctrico, podamos, por un lado, incorporar funciones de mayor valor añadido y, por otro, reconducir parte de las actividades actuales hacia ámbitos que puedan absorber ese empleo.

Esta visión está recogida en el Plan Auto desarrollado por el sector, liderado por ANFAC junto con Sernauto y el Ministerio de Industria, y en el que han participado comunidades autónomas, sindicatos y todos los actores relevantes. Es un plan en el que nadie se ha quedado fuera.

"Tenemos el diagnóstico y tenemos la hoja de ruta; ahora se trata de ponerlo en marcha, cada uno desde su ámbito, para avanzar hacia 2035 con un sector más fuerte"

La hoja de ruta es clara : partimos de un sector que genera 85.000 millones de euros de valor añadido, principalmente en el negocio tradicional, y, si hacemos bien las cosas y activamos ese plan en los próximos diez años, ese valor puede alcanzar los 125.000 millones. Además, el empleo — que en España ronda los 1,9 millones de

trabajadores en todo el sector— puede mantenerse, aumentando al mismo tiempo el valor añadido.

Para ello es necesario que todos los actores se impliquen y asuman el plan como propio. Nosotros, como fabricante, desde luego lo hacemos. El plan es este, no va a haber otro. Tenemos el diagnóstico y tenemos la hoja de ruta; ahora se trata de ponerlo en marcha, cada uno desde su ámbito, para avanzar hacia 2035 con un sector más fuerte.

¿Cómo se han gastado los fondos Next Generation en el ámbito del sector automovilístico?

Necesitamos, como ocurre en general en el ámbito regulatorio, mayor agilidad y rapidez. Y no es solo una cuestión de los PERTE: cuando hablamos de los fondos Next Generation EU en el ámbito europeo, creo que hay una vuelta de tuerca pendiente, especialmente en lo que se refiere a las ayudas al CAPEX. Ahí es donde probablemente habría que ajustar el diseño de las ayudas europeas. Reforzar ese tipo de apoyo a la inversión directa podría suponer un impulso significativo para que los fondos lleguen con mayor eficacia y tengan un impacto más fuerte.

En el ámbito de las baterías, en lo que denominamos determinados PERTE específicos, sí existen ayudas a CAPEX. Sin embargo, en otros ámbitos como el vehículo eléctrico conectado o el 5G, las ayudas están más orientadas a costes operativos o a otro tipo de gastos. Y ahí es donde creemos que sería necesario reorientar los programas europeos hacia el apoyo a la inversión directa. Esa es, probablemente, una de las principales diferencias respecto a lo que hacen países como China o Estados Unidos.

Actualmente estamos ya en el PERTE V. Desde Renault, la filosofía es participar en todas las convocatorias disponibles con proyectos concretos. Es difícil que cada PERTE encaje exactamente con los procesos de cada fabricante, porque cada uno avanza a ritmos distintos y con necesidades diferentes. Por eso optamos por concurrir a todos los programas posibles —ya sean PERTE, iniciativas de eficiencia energética o proyectos de innovación, tanto en el ámbito nacional como autonómico— con el objetivo de maximizar el acceso a estas ayudas. En todo caso, sí sería deseable simplificar y agilizar estos procesos. No es sencillo, pero sería un avance importante.

¿Hay preocupación porque se terminan los Next Generation EU? ¿Cree que tiene que haber una sustitución por otros tipos de programas que puedan contribuir al sector?

Estamos en una situación en la que existe un desacople entre la urgencia y los programas estructurales. Si hablamos del acelerador, del Automotive Package, de la competencia con China, de la regulación o de la tecnología, el patrón es el mismo: hay una urgencia inmediata y, al mismo tiempo, un problema de fondo estructural. Y lo que no podemos permitirnos es que uno acabe absorbiendo la gestión del otro.

La situación del sector de automoción es estructural a día de hoy, pero seguimos teniendo problemas urgentes sin resolver. Incluso en el ámbito ciudadano: cuando hablamos del precio del vehículo eléctrico, tenemos una urgencia clara —reducir costes— y, al mismo tiempo, un problema estructural —nuestra dificultad para competir—. Es exactamente la misma lógica.

El PERTE debería responder a esa dimensión estructural. Sin embargo, ahora mismo está muy condicionado por la urgencia de ejecutar los fondos y cumplir hitos. Tanto las administraciones como las empresas trabajamos con calendarios muy concretos: cuando se presenta un proyecto, hay fechas de arranque de producción, plazos definidos a finales de esta década o en la siguiente.

"Una vez se agoten los fondos Next Generation EU, el sector de automoción debe seguir siendo una apuesta estratégica" Por eso, esa urgencia debe gestionarse sin perder de vista la lógica estructural. Y, una vez se agoten los fondos Next Generation EU, el sector de automoción debe seguir siendo una apuesta estratégica, tanto en el ámbito nacional como europeo. Por todo lo que implica: autonomía estratégica, peso industrial y papel histórico como motor de progreso en Europa durante más de un siglo.

Si queremos evitar un problema socioeconómico de gran magnitud en términos de PIB, empleo y desarrollo tecnológico, las ayudas e incentivos al sector —ya se llamen PERTE, Next Generation EU o se articulen con fondos propios o europeos— deben tener un carácter claramente estructural.

¿En qué medida contribuye España al sector en el ámbito europeo y en comparación con otros países?

España es el segundo fabricante europeo, y eso a menudo se olvida. Tendemos a asociar la industria del automóvil a las marcas y a los países de origen, pero la realidad es que España ocupa esa segunda posición, solo por detrás de Alemania. A nivel global, además, hemos pasado de ser el octavo fabricante mundial al noveno, tras el adelanto de Brasil.

Esto indica que seguimos siendo una potencia industrial relevante, pero también que el contexto se está volviendo más exigente. Aun así, contamos con fortalezas

claras: fábricas altamente competitivas, talento y unas administraciones —locales, autonómicas y nacionales— conscientes de la importancia estratégica del sector y comprometidas con su desarrollo. Esa es, sin duda, una ventaja competitiva. Además, disponemos de un plan, y eso es clave. Tenemos un diagnóstico, una hoja de ruta definida, y no es evidente que otros países europeos cuenten hoy con un planteamiento tan estructurado.

Ahora bien, también hay debilidades. Los centros de decisión no están en España, sino en otros países europeos como Francia, Alemania o Italia. Y una parte relevante del valor añadido, especialmente en I+D+i, se genera fuera. En España también se desarrolla, pero una proporción significativa sigue concentrada en otros mercados.

Por tanto, el reto es claro: atraer cada vez más actividades de alto valor añadido y consolidar el papel de España en la nueva cadena de valor. Para ello, es fundamental activar esa hoja de ruta, aprovechar al máximo las ventajas competitivas existentes, continuar todo lo conseguido durante décadas en el ámbito de la combustión y, al mismo tiempo, impulsar el crecimiento en el ámbito eléctrico, que es donde se concentra gran parte de la nueva tecnología.

¿Por qué en otros países vemos más cargadores de coches eléctricos que en España?

En España hay puntos de recarga. Según el último barómetro de electromovilidad de ANFAC, publicado hace apenas una semana, ya rondamos los 55.000. Pero la pregunta es: ¿dónde están?

Yo tengo un coche eléctrico y se puede viajar por España con él. Ahora bien, también he conducido en Noruega y la experiencia no es comparable. Allí, por ejemplo, he hecho trayectos de 700 kilómetros sin necesidad de planificar el viaje. Es el único país de Europa en el que he llegado a circular con un 6% de batería viendo el indicador y pensando: "Bueno, en los próximos veinte minutos encontraré un punto de recarga". Y efectivamente, lo encuentras.

"El desarrollo de la infraestructura de recarga en España no se puede comparar directamente con el de países como Noruega, Países Bajos, Francia o Alemania" España es un país muy distinto al resto de Europa. Hablamos de unos 500.000 kilómetros cuadrados —solo por detrás de Francia en extensión—, con una estructura poblacional muy particular, concentrada en la franja mediterránea y con grandes áreas poco pobladas en el interior. Y hay otro factor del que se habla menos, pero que quienes conducimos un vehículo eléctrico percibimos claramente: la orografía, que no tiene nada que ver con la del centro de Europa y condiciona mucho el uso y la planificación.

Por todo ello, el desarrollo de la infraestructura de recarga en España no se puede comparar directamente con el de países como Noruega, Países Bajos, Francia o Alemania. Tiene unas características propias. A eso se suma, además, un problema de visibilidad: algo tan sencillo como mejorar la señalización y el acceso a la información sobre los puntos de recarga ayudaría mucho. Se está avanzando, y hoy es posible desplazarse por España en coche eléctrico. Pero aún queda margen de mejora en infraestructura, disponibilidad, red, velocidad de carga y, sobre todo, en la visibilización de todo ese sistema.

Muchas gracias.

Editor y director de 'Agenda Pública