

TENDENCIAS EN LA LOCALIZACIÓN DE LA INDUSTRIA EUROPEA DE AUTOMOCIÓN

UN ANÁLISIS A PARTIR DEL COMERCIO DE PARTES Y COMPONENTES

LETICIA BLÁZQUEZ GÓMEZ
CARMEN DÍAZ MORA
ROSARIO GANDOY JUSTE (*)

Universidad de Castilla-La Mancha

La industria de automoción es un sector con una elevada importancia para la economía de la Unión Europea dado que acapara en torno al 8% del valor añadido bruto y al 16% las exportaciones de manufacturas. Se trata de un sector para el que, en las últimas décadas, operar globalmente se ha convertido en un requisito de éxito. Ello ha permitido a las

empresas del sector no sólo abrir nuevas oportunidades de mercado sino también otorgarles la capacidad de aprovecharse de las diferentes experiencias y dotaciones regionales. Esta dinámica ha propiciado la adopción de nuevas formas de organización de la producción en las que la fragmentación internacional del proceso productivo y la subcontratación de actividades tienen un papel central, dando lugar a redes internacionales de producción compartida.

La incorporación a la Unión Europea de países de la Europa del Este, con manifiestas ventajas en los costes laborales en relación a los socios más veteranos y cercanía a los grandes mercados europeos, parece haber favorecido esta reorganización de los procesos productivos dentro de la industria de la automoción.

En este contexto, el objetivo del trabajo es analizar las nuevas tendencias en la localización que carac-

terizan la reordenación geográfica de la industria europea de automoción. El estudio se efectúa a través de la especialización comercial de los Estados miembros, considerando las diferentes actividades del sector ordenadas según su naturaleza final o intermedia. El comercio de estas últimas, partes y componentes (PyC en adelante), parece especialmente adecuado para el análisis de las redes internacionales de producción puesto que, por su naturaleza intermedia, sus intercambios necesariamente han de ser destinados al ensamblaje o a su incorporación en fases posteriores del proceso productivo en otra economía. El periodo considerado será el que transcurre entre 1995 y 2007, es decir, antes de que la crisis financiera internacional apareciera en escena.

El estudio utiliza como fuente primordial de análisis la base de datos de comercio exterior COMTRADE elaborada por Naciones Unidas, que en su Clasificación

CUADRO 1
SECTOR DE AUTOMOCIÓN: PARTIDAS CUCI REV. 3 INCLUIDAS

Partes y componentes

- 713.2. «Motores de combustión interna, de émbolo, para la propulsión de vehículos»
- 713.82. «Otros motores de combustión interna con encendido por compresión (diesel o semidiesel)»
- 713.9. «Partes y piezas, n.e.p., de los motores de combustión interna, de émbolo»
- 744.19. «Partes y piezas, de las carretillas o tractores»
- 778.3. «Equipo eléctrico, n.e.p., para motores de combustión interna y vehículos, y sus partes y piezas»
 - 778.31. «Aparatos y dispositivos eléctricos de encendido o de arranque para motores de encendido por chispa o motores por encendido por compresión»
 - 778.33. «Partes y piezas para el equipo del rubro 778.34»
 - 778.34. «Aparatos eléctricos de alumbrado y de señalización»
 - 778.35. «Partes y piezas de los aparatos del rubro 778.31»
- 784. «Partes, piezas y accesorios de vehículos automotores»
 - 784.1. «Chasis equipados con motores, para los vehículos automotores»
 - 784.2. «Carrocerías (incluso cabinas) para los vehículos automotores»
 - 784.3. «Otras partes, piezas y accesorios de los vehículos automotores»
 - 784.31. «Volquetes y sus partes y piezas»
 - 784.32. «Otras partes, piezas y accesorios de carrocerías (incluso cabinas)»
 - 784.33. «Frenos y servofrenos y sus partes y piezas»
 - 784.34. «Cajas de engranajes»
 - 784.35. «Ejes de transmisión con diferencial, provistos o no de otros componentes de transmisión»
 - 784.36. «Ejes, excepto los de transmisión, y sus partes y piezas»
 - 784.39. «Otras partes, piezas y accesorios»

Bienes finales

- 722. «Tractores (excepto los de los rubros 744.14 y 744.15)»
- 744.11. «Carretillas autopropulsadas, con motor eléctrico, provistas de equipo de elevación o manipulación»
- 781. «Automóviles y otros vehículos automotores diseñados principalmente para el transporte de personas, incluso camionetas y automóviles de carrera»
- 782. «Vehículos automotores para el transporte de mercancías y vehículos automotores para usos especiales»
- 783. «Vehículos automotores de carretera, n.e.p.»

FUENTE: Elaboración propia a partir de la CUCI Rev. 3

Uniforme del Comercio Internacional (CUCI) Revision 3 permite la distinción entre comercio de bienes finales y comercio de partes y piezas (industria auxiliar). Las partidas concretas de la CUCI Rev. 3 dentro de la industria de automoción se recogen en el cuadro 1.

El artículo se organiza del siguiente modo. En el epígrafe 2 se busca conocer la posición de la industria europea de automoción en el contexto mundial así como delimitar cuáles son los principales países protagonistas en el ámbito europeo a través del análisis de sus cuotas en el comercio mundial. El epígrafe tercero aborda el estudio de la dimensión geográfica del comercio de automoción en la Unión y los cambios en la dirección de sus flujos comerciales, con el objetivo de determinar la existencia de redes de producción europeas. En el cuarto epígrafe se analiza la especialización de los países en las distintas ramas a partir del concepto de ventaja comparativa revelada, con el fin de detectar el papel que juegan las distintas economías europeas en las

redes de producción compartida y si están existiendo alteraciones significativas en esos patrones de especialización derivadas de procesos de reordenación geográfica de la producción. El quinto epígrafe se detiene en el análisis del sector de automoción español, tratando de identificar a través de los resultados comerciales aquellas producciones en las que nuestro país goza de ventajas comparativas y en qué medida somos partícipes de los procesos de reorganización de la producción europea. El trabajo concluye con unas consideraciones finales sobre los resultados obtenidos.

EL COMERCIO DE AUTOMOCIÓN EN LA UE-25: ACTORES PRINCIPALES†

El comercio del sector de la automoción en la Unión Europea de los 25 se ha comportado de forma muy dinámica en el periodo 1995-2007, creciendo el valor nominal de sus exportaciones e importaciones alrededor de un 9% anual acumulativo. Este dina-

mismo ha permitido que la UE-25 haya mantenido un papel preponderante en el comercio mundial durante todo el periodo, con unas cuotas mundiales del 54% en la exportación y del 47% en la importación. Cabe señalar, además, que tras experimentar un ligero retroceso en los noventa, ambas cuotas han mostrado una tendencia creciente a lo largo de la presente década, lo que ha permitido superar los valores alcanzados a mediados de los 90.

Puede afirmarse, por tanto, que en el contexto expansivo internacional previo a la crisis financiera, cuando la demanda de vehículos crecía a buen ritmo, la industria automovilística europea ha sido capaz de mantener y ampliar sus cuotas comerciales. Y ello a pesar de la firme competencia proveniente de países emergentes como Brasil, Rusia, India, China y México, en los que las grandes multinacionales del sector han incrementado notablemente sus inversiones con objeto de abaratar costes y abastecer los nuevos mercados.

La preeminencia de la industria europea de automoción se ha acompañado, en la última década, de profundos cambios en la organización de la producción y en su posición competitiva, los cuales se reflejan en la evolución de los flujos comerciales. En concreto, pueden destacarse dos rasgos fundamentales que denotan la profunda reestructuración de la industria europea en el periodo más reciente. El primero de ellos es el cambio en la composición del comercio. Cuando se distingue el comercio de PyC de automoción del de bienes finales, se observa que, aunque ambos han mostrado un sustancial crecimiento, el avance en el primero ha sido superior (cerca del 10% anual acumulativo). Ello ha permitido que su peso en el comercio del sector en la UE-25 se haya visto incrementado, entre 1995 y 2007, tres puntos porcentuales, hasta rozar el 40%.

El mayor protagonismo del comercio de PyC es la consecuencia del intenso desarrollo que han experimentado en el sector del automóvil las estrategias de fragmentación internacional de la producción, hasta el punto de configurarse en el momento actual como una de las industrias más globalizadas. Las cifras, además, indican un hecho ciertamente relevante: más de la mitad del comercio mundial de PyC de automoción es realizado por la Unión Europea.

El segundo rasgo a resaltar es la divergente evolución competitiva que han tenido las dos principales zonas en que se puede dividir la UE-25: la UE-15 (países integrados antes de la ampliación de 2004) y la UE-10 (países incorporados en 2004). Mientras la UE-15 veía disminuir sustancialmente sus cuotas mundiales en la segunda mitad de los noventa, especialmente las de exportación, los diez nuevos esta-

dos miembros han experimentado una notable y progresiva ganancia desde 1995. Su participación en las exportaciones mundiales de automoción se ha multiplicado por seis, pasando del 1,1% en 1995 al 6,7% en 2007; y su presencia en las importaciones se eleva desde el 1,6% en 1995 al 5,2% en 2007. Esta tendencia refleja el traslado de la actividad desde los países más avanzados del área hacia los menos desarrollados.

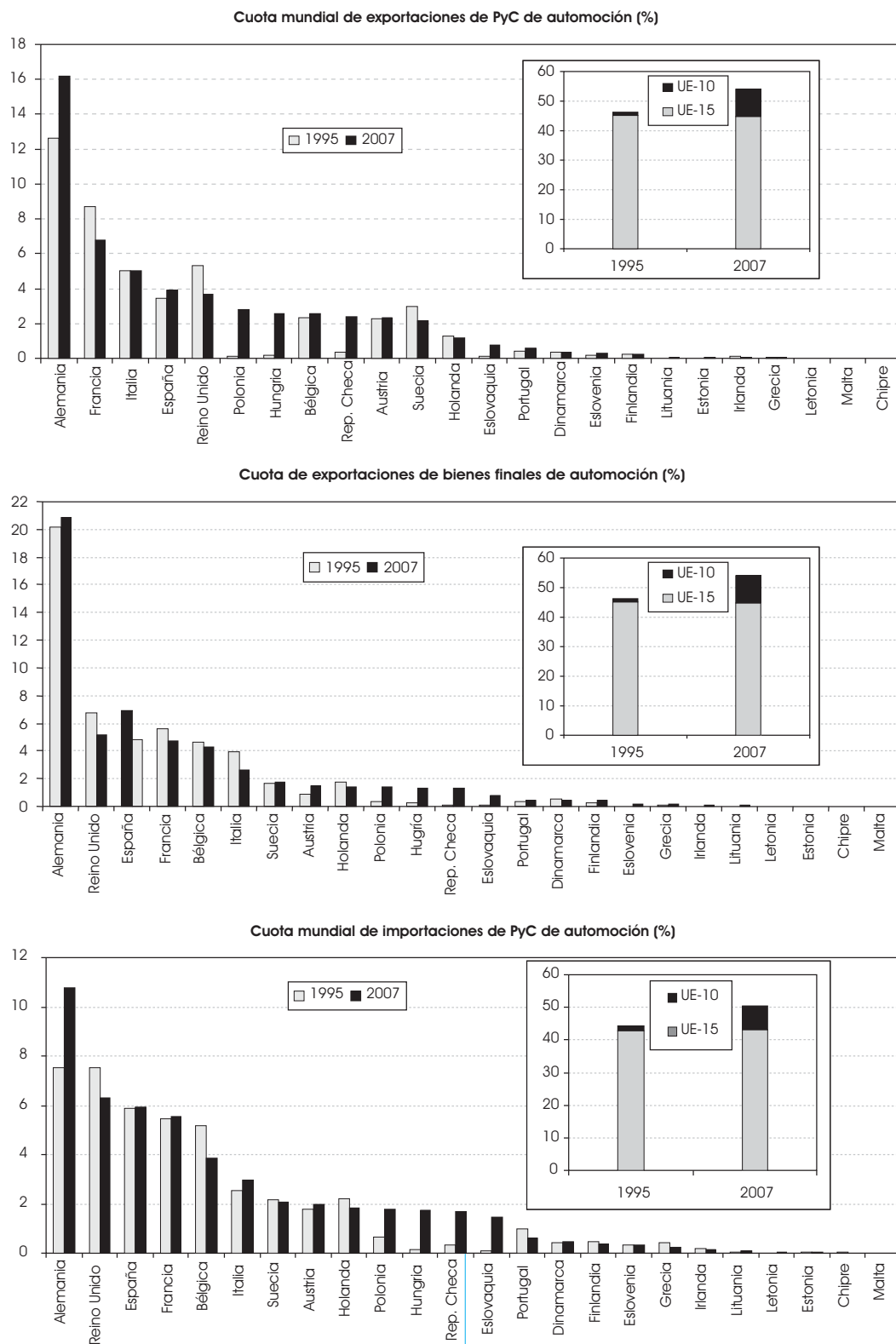
Como era previsible, la incorporación al club comunitario de los países del Este europeo ha promovido una reorganización geográfica de la industria de automoción a favor de los nuevos miembros. Dichos estados se han mostrado particularmente activos en la atracción de inversiones de las grandes empresas del sector y han intensificado considerablemente su comercio mediante una creciente participación en las redes europeas de producción compartida. Estos flujos de inversión no solo han procedido de países pertenecientes a la UE, sino también de países no miembros (Suzuki y Isuzu Motors de Japón, o Daewo, Hyundai y Kia de Corea) con la finalidad de abastecer el mercado comunitario desde el interior (Kamisky y Ng, 2001).

Así pues, ha sido el dinamismo de la actividad en los países del Este europeo lo que ha permitido a la UE-25 mantener y mejorar su posición competitiva en el mercado global. De hecho, en lo que se refiere al comercio de partes y componentes de la Unión, tanto el incremento de la cuota mundial de exportaciones (desde el 46,2% hasta el 54%), como el más moderado de las importaciones (desde el 44,5% al 50,4%), son atribuibles exclusivamente a los nuevos países de la ampliación (Gráfico 1, en página siguiente).

En cambio, aunque el valor nominal de las compras y ventas foráneas de bienes finales también ha crecido de forma significativa (en torno al 8,5%), ello no se ha traducido en un crecimiento de la participación mundial de la UE-25 en este tipo de comercio. Antes bien, la cuota de las exportaciones está prácticamente estancada desde 1995. La expansión de las exportaciones finales de automóviles en los nuevos Estados miembros apenas ha logrado compensar el descalabro sufrido por la UE-15 entre 1995 y 2007 (con un retroceso de 5 puntos porcentuales).

Una vez analizada la participación en el ámbito mundial del comercio de automoción de la UE-25, cabe descender un peldaño y preguntarse quiénes son los países protagonistas. A tenor de las cuotas de exportación e importación de PyC y de exportación de bienes finales mostradas en el Gráfico 1, queda claro que los países clave en el comercio del sector son las grandes economías de la UE-15:

GRÁFICO 1 CUOTAS DE LA UE-25 EN EL COMERCIO MUNDIAL DE AUTOMOCIÓN



FUENTE: Elaboración propia con datos de COMTRADE (Naciones Unidas).

Alemania, Francia, Italia, el Reino Unido y España. Entre los cinco acaparan el 37% de las exportaciones mundiales de automoción y el 70% de las comunitarias en el año 2007.

Por encima de todos ellos, despunta Alemania, sobre todo en lo que a las exportaciones se refiere: el país germano es responsable, en 2007, del 16% de las exportaciones mundiales de PyC y del 21% de las de bienes finales (30% y 39% respectivamente en el conjunto de la UE-25). Del lado de las importaciones, Alemania también se erige como país dominante, con una sustancial ventaja con respecto al resto de socios comunitarios: en 2007, Alemania captaba más de un quinto de las importaciones de PyC de la UE-25. Como puede advertirse en el Gráfico 1, el resto de las economías europeas se sitúan a considerable distancia.

Pero quizás lo más interesante es observar cómo, mientras el resto de grandes economías europeas, en general, han perdido paulatinamente peso en el comercio mundial de automoción, Alemania ha ido fortaleciendo su posición. Especialmente importante es el aumento de sus cuotas en el mercado de PyC entre 1995 y 2007: 3,6 puntos porcentuales en las exportaciones y 3,2 en las importaciones. Puede afirmarse, a la vista de este comportamiento, que la industria automovilística alemana ha sido particularmente activa en el proceso de internacionalización de la producción, liderando la transformación que en este sentido se ha producido en el seno de la UE-25. Junto a la economía germana, las principales mejoras competitivas en PyC se producen en Polonia, Hungría y la República Checa, quienes progresivamente han ido incrementando su participación en el mercado europeo y mundial de automoción.

Entre los países de la UE-15, con una industria más desarrollada, solamente España y Bélgica han sido capaces de mantener su peso relativo en el mercado mundial entre 1995 y 2007. Ambos países, con una sólida industria auxiliar, han podido hacer frente a los nuevos competidores, manteniendo su posición de proveedores de bienes intermedios en las redes de producción del automóvil.

En bienes finales, la caída en las cuotas de exportación es también generalizada a todos los países con presencia destacada en automoción. Excepciones a esta tendencia son Alemania; Suecia y Austria, al experimentar los conocidos efectos impulsores del comercio asociados a su integración en el área comunitaria en 1995; y los nuevos miembros, entre los que destacan muy claramente República Checa, Polonia, Eslovaquia y Hungría. El desplazamiento de la producción final hacia el Este resulta, a la luz de los datos, indiscutible.

La industria española del automóvil no escapa de la trayectoria descrita, aunque merece la pena destacar su buen comportamiento relativo en el comercio de PyC. Mientras que la mayor parte de los países europeos que ocupan una posición de relieve en el comercio sectorial han perdido peso relativo, la cuota española en exportaciones e importaciones mundiales de PyC y en las exportaciones comunitarias se ha mantenido. Ello parece indicar una capacidad de respuesta nada desdeñable de las empresas españolas ante el incremento de la competencia que ha supuesto la ampliación europea y la incorporación al mercado mundial de nuevos actores.

DIMENSIÓN GEOGRÁFICA: LAS REDES DE AUTOMOCIÓN EN LA UE-25 ¶

Con objeto de simplificar el análisis, el estudio de la dimensión geográfica del comercio de automoción se limita al agregado de la UE-25 y a una selección de países: aquéllos con mayor presencia en la producción y comercio de la industria europea de automoción (Alemania, Francia, Italia, Reino Unido y España); Bélgica, de menor tamaño y sin tener una posición tan destacada como los anteriores pero con una sólida industria automovilística; y los cuatro países de reciente integración que han mostrado una mayor expansión de su capacidad productiva y comercial en el sector (Eslovaquia, Hungría, Polonia, y la República Checa).

El destino y origen de los intercambios de PyC y las exportaciones de bienes finales se recogen en la cuadro 2. Lo primero que llama la atención es el carácter intraregional del comercio de automoción desarrollado en la UE-25, especialmente en PyC: los intercambios en el seno de la UE-25 se elevan al 75% en el caso de las exportaciones y el 86% en el de las importaciones. Las exportaciones de bienes finales también son mayoritariamente intracomunitarias, pero en un porcentaje inferior (70%).

Esta concentración no hace sino responder a una política estratégica de las empresas del sector que conduce a la formación de cluster regionales. Así, las multinacionales del automóvil tienden a fabricar sus productos en diferentes ámbitos regionales con objeto de acercar la producción final a los consumidores. Para ello, cuentan en cada una de estas áreas con un amplio grupo de proveedores independientes (la industria auxiliar de PyC) que se coordinan desde las redes regionales (Rugman, 2004). La intensidad del comercio intraregional en todos y cada uno de los países seleccionados es la expresión de su participación en las redes europeas de automoción.

Un segundo hecho a destacar es la reestructuración de las redes de automoción europeas que ha su-

puesto la ampliación de la UE, y que se manifiesta en alteraciones en la dirección geográfica de los intercambios. Aunque dentro de la UE-25 los principales socios comerciales siguen siendo los Estados miembros de la UE-15, se observa un desplazamiento hacia los países de reciente adhesión, y en menor medida hacia Asia (en las exportaciones de PyC) y otras zonas (en las exportaciones de bienes finales).

El marcado carácter intra-regional del comercio europeo de automoción se repite, a grandes rasgos, para cada uno de los Estados miembros. Como comportamiento diferencial, destaca el caso de Alemania, donde el comercio del sector es el más diversificado desde el punto de vista geográfico, consecuencia, sobre todo, del rápido e intenso giro de su actividad productiva y comercial hacia los nuevos socios europeos. De hecho, Alemania es el país de la Unión con una mayor vinculación comercial en PyC con estos países, que se produce a costa de una menor presencia relativa de la UE-15.

Los países de la Europa del Este captan el 18% de las exportaciones de PyC de automoción alemanas y aportan el 32% de sus importaciones. La proximidad geográfica, las relaciones históricas y culturales, y las notorias ventajas que proporcionan para el desarrollo de determinadas tareas del ciclo de producción del automóvil han promovido la extensión de las redes de producción organizadas por las empresas alemanas hacia los países de la ampliación (1).

En el resto de los países de la UE-15 también tiene lugar, con carácter general, un desplazamiento de las exportaciones de PyC y de bienes finales desde la propia UE-15 hacia el resto de las áreas. Aunque la intensidad de este proceso no es tan aguda como en Alemania, merece la pena destacar la entidad del desplazamiento de las ventas de PyC de España y Bélgica hacia otras zonas. Actualmente, en torno al 73% de las exportaciones de PyC de estos países van dirigidas a la UE-15 para su posterior transformación y/o ensamblaje, tras una reducción de 15 puntos porcentuales entre 1995 y 2007. Sin duda, la reorganización geográfica de la industria europea y el desplazamiento de actividades, como el ensamblaje, que previsiblemente son más intensivas en mano de obra, ha generado también alteraciones en el destino de las ventas de los proveedores de bienes intermedios.

España es, dentro de las grandes economías europeas, la que exhibe una menor intensidad de los suministros dirigidos a los países asiáticos y, exceptuando el Reino Unido, hacia la Europa del Este, desaprovechando así el dinamismo y potencial de crecimiento de estos mercados emergentes. De forma similar ocurre con los bienes finales, donde la suma de ambas áreas (UE-10 y Asia) no llega al 7% del

total. España es el país con mayor concentración geográfica en sus exportaciones de bienes finales (83%), lo que hace al sector de automoción español especialmente vulnerable a las fluctuaciones de demanda asociadas a la coyuntura económica de la Unión Europea.

Por lo que se refiere a las importaciones de PyC, la situación no es muy distinta. Además de la UE-10, destaca también el abastecimiento de PyC desde Asia, que muestra, no obstante, un cierto estancamiento en los últimos años. España es, de nuevo, el país con una mayor concentración geográfica: más del 92% de sus compras exteriores proceden de la UE-25, proveyéndole sus socios de la UE-15 el 83%. La provisión de bienes intermedios desde Asia es en nuestro país considerablemente reducida en relación con el resto de los países que lideran la industria europea de automoción, incluso respecto a los países de la última ampliación, y sólo cercana, una vez más, a la de Bélgica. Parece que las empresas en estos dos países no han desplegado los mismos esfuerzos que el resto de socios por buscar aprovisionamientos fuera del ámbito comunitario que les permitan continuar siendo competitivos, más bien han optado por trasladar parte de sus compras desde la UE-15 a la UE-10.

Por otro lado, en el caso de las importaciones, la reducción del peso de las compras a la UE-15 es aún más generalizada, puesto que se extiende también a los países del Este (República Checa y Polonia). Además de Alemania, sobresalen también los cambios en los suministros intermedios que ha llevado a cabo Italia para hacer frente a los riesgos que presenta la creciente competencia: a lo largo del periodo estudiado ha detruido 20 puntos al porcentaje de compras procedentes de la UE-15 para otorgárselos a la UE-10 (12,5) y a Asia (7,8).

Finalizamos este análisis geográfico con los nuevos países miembros de la UE-25 que más activamente están participando de las redes europeas de automoción: Eslovaquia, Hungría, Polonia y la República Checa. En relación a las exportaciones de PyC, se observa cómo, también para estos países, los principales destinos de sus ventas son los socios de la UE-15. Especialmente importantes son para Eslovaquia y Polonia, con porcentajes en ambos casos superiores al 75%. Además, para todos ellos, la UE-15 ha ganado peso entre 1995 y 2007. El segundo destino más importante serían los otros países de la ampliación, aumentando su presencia relativa en todos ellos salvo Eslovaquia. Probablemente, la explicación es que, al igual que ocurre con las redes de producción compartida en Asia, el devenir competitivo propicia diferentes especializaciones de los países, incluso entre los de menor nivel de renta en el contexto europeo, intensificándose el comercio

CUADRO 2
DESTINO DEL COMERCIO DE AUTOMOCIÓN EN LA UE-25
% SOBRE EL TOTAL Y EL CAMBIO EN PUNTOS PORCENTUALES

		UE-15		10-NEM		Asia		Resto	
		2007	Cambio 95-07	2007	Cambio 95-07	2007	Cambio 95-07	2007	Cambio 95-07
Exportaciones de PyC	Austria	75,6	-5,94	9,3	1,3	2,1	1,1	13,0	3,5
	Bélgica-Lux	73,2	-14,48	3,7	2,4	6,9	3,8	16,2	8,4
	Rep. Checa	72,4	19,20	15,9	19,2	4,1	-2,4	7,5	-3,9
	Francia	68,6	-9,1	8,4	6,1	10,2	6,0	12,7	-3,0
	Alemania	47,8	-18,0	18,5	13,5	12,4	3,9	21,3	0,6
	Hungría	69,5	16,5	17,1	13,6	9,1	6,3	4,3	-36,3
	Italia	61,8	0,6	11,2	4,9	11,1	0,6	15,9	-6,1
	Polonia	75,1	8,1	13,6	3,3	4,2	-2,8	7,2	-8,6
	Eslovaquia	77,0	48,1	11,9	-45,2	1,1	-2,9	10,0	-0,1
	España	72,9	-14,7	7,1	5,3	7,4	4,7	12,6	4,7
	Suecia	76,8	2,5	3,0	0,0	5,2	-0,5	14,9	-1,9
	Reino Unido	65,7	-1,8	3,3	2,4	14,0	1,4	17,0	-2,0
	UE-15	61,6	-10,9	11,2	7,5	10,3	3,3	16,9	0,1
	UE-10	72,6	19,5	15,1	-5,6	5,2	-0,1	7,0	-13,7
	UE-25	63,4	-8,7	11,8	7,8	9,5	2,5	15,3	-1,6
Importaciones de PyC	Austria	77,6	0,1	7,9	6,7	2,9	-0,6	11,6	-6,3
	Bélgica-Lux	80,1	-2,4	8,8	6,8	6,5	-0,1	4,6	-4,2
	Rep. Checa	66,1	-2,9	25,9	-1,1	5,8	3,9	2,3	0,1
	Francia	78,2	-8,9	7,7	6,6	8,4	3,9	5,7	-1,6
	Alemania	52,4	-19,1	31,6	22,8	7,4	-0,9	8,5	-2,8
	Hungría	74,7	3,8	13,7	7,5	6,6	-6,1	5,0	-5,2
	Italia	65,8	-19,7	14,9	12,5	13,7	7,8	5,6	-0,5
	Polonia	77,3	-6,4	7,5	-1,8	11,1	8,7	4,1	-0,4
	Eslovaquia	56,4	20,6	28,6	-31,2	14,5	13,5	0,5	-2,9
	España	83,3	-5,2	9,1	6,5	4,6	-2,0	2,9	0,7
	Suecia	78,3	-9,5	10,0	9,6	4,1	1,0	7,6	-1,1
	Reino Unido	70,6	-5,2	8,8	7,6	13,4	-2,4	7,1	0,0
	UE-15	71,1	-10,1	14,3	11,6	8,3	-0,1	5,9	-1,4
	UE-10	69,7	-8,7	18,0	4,9	9,0	5,5	3,2	-1,4
	UE-25	70,9	-10,2	14,9	11,7	8,3	0,2	5,9	-9,8
Exportaciones de bienes finales	Austria	61,3	-9,5	9,7	0,9	6,7	0,5	22,3	8,1
	Bélgica-Lux	81,0	-3,2	4,9	3,4	2,4	-1,5	11,8	1,3
	Rep. Checa	67,1	17,8	16,5	-4,7	2,6	-8,1	13,7	5,3
	Francia	75,4	-2,4	6,2	3,7	4,9	0,8	13,5	-2,1
	Alemania	55,1	-3,3	5,1	2,2	10,8	-4,6	29,0	5,7
	Hungría	59,9	50,1	16,2	6,5	0,3	-1,1	23,6	-55,5
	Italia	65,5	-5,7	9,2	5,0	5,8	-0,9	19,5	1,6
	Polonia	71,5	-20,6	9,1	7,3	5,0	2,4	14,4	10,9
	Eslovaquia	66,2	24,4	6,9	-22,1	6,4	-5,3	20,5	2,9
	España	83,0	-4,0	3,1	1,6	3,6	-1,1	10,3	3,6
	Suecia	51,1	15,0	7,8	6,0	6,0	-9,5	35,0	-11,6
	Reino Unido	58,4	-6,4	3,3	1,8	10,3	-1,5	28,0	7,1
	UE-15	63,8	-5,5	5,6	3,1	7,7	-2,1	22,9	4,5
	UE-10	61,9	8,0	12,8	1,1	4,3	-1,8	21,0	-7,3
	UE-25	63,6	-5,4	6,3	3,6	7,3	-2,3	22,7	4,1

FUENTE: Elaboración propia con datos de COIMTRADE (Naciones Unidas).

entre ellos. De este modo, se intensifican y amplían las redes de automoción europeas.

En el cuadro 2 se observa que también la UE-25 es la principal área suministradora de PyC de automoción para los países del Este que conforman las

redes del sector. Y dentro de ella, la UE-15 acapara el mayor peso. Sin embargo, en contraste con las exportaciones, se percibe que no en todos los países se incrementa el peso de esta área como proveedora de PyC. Concretamente, Polonia y la República Checa han desviado parte de sus com-

pras desde la UE-25 hacia Asia. Mientras, en Hungría, y de forma mucho más contundente en Eslovaquia, se refuerza el peso de las compras a la UE-15. La economía eslovaca corrige así su fuerte dependencia importadora en PyC de otros países del Este.

Por último, en las exportaciones de bienes finales de automoción que realizan los países del Este seleccionados, una vez más hay que señalar a los países de la UE-25 como principales destinatarios de las ventas de todos ellos. No obstante, los cambios que se han producido entre 1995 y 2007 difieren sustancialmente de unos a otros. El caso más sobresaliente es Hungría. Este país ha reorientado más de la mitad de sus ventas desde otros mercados (como el ruso) hacia la UE-25, especialmente hacia la UE-15. Llamativo es, asimismo, el caso de Polonia, quien desde el año 2000 ha diversificado sus mercados de forma significativa, tras el proceso de concentración de sus ventas en la UE-15 que experimentó inmediatamente después de la ampliación. La República Checa y Eslovaquia ha incrementado igualmente la concentración de sus ventas en los socios de la UE-15, en detrimento del resto de países de la Europa del Este y de Asia.

LA ESPECIALIZACIÓN EN LAS REDES EUROPEAS DE AUTOMOCIÓN

El análisis efectuado ha puesto de manifiesto la existencia de redes regionales de fabricación en el sector de automoción que, en los últimos años, se han visto alteradas por la inserción y creciente participación de los países del Este europeo. A ello se le añade las presiones competitivas procedentes de países emergentes de otros continentes que han contribuido a incrementar notablemente la capacidad productiva del sector. La consecuencia ha sido una notable modificación en el mapa de ventajas competitivas que venían disfrutando las empresas de automoción. Así, en la última década han sido habituales en el sector las decisiones sobre deslocalización parcial o total de actividades y las fusiones y adquisiciones. La crisis financiera internacional ha acentuado aún más las necesidades de reestructuración de un sector que ya tenía pendiente ajustes relevantes para hacer frente al nuevo marco competitivo.

Para valorar de forma más concreta la participación de los países con una presencia más intensiva en las redes de automoción europeas y cómo se ha visto alterada su competitividad dentro de ellas, en este epígrafe se analiza su especialización sectorial en el contexto mundial. Se parte de la metodología propuesta en Ng y Yeats (1999) y ampliada posteriormente en Kamiski y Ng (2001). El análisis se basa en la estimación de índices de especialización comercial distinguiendo entre PyC y bienes finales. Desde

la propuesta inicial de Balassa (1965), los índices de especialización comercial (IE) han sido habitualmente utilizados como indicador de la ventaja comparativa revelada (2). En su formulación originaria, su estimación se limita a las exportaciones, de tal manera que valores superiores a la unidad muestran la existencia de ventajas en la producción y exportación del bien considerado. Los autores citados incorporan al análisis la especialización en importaciones de PyC, como indicador de la existencia de ventajas comparativas en su ensamblaje. La justificación para ello es que las compras al exterior de PyC necesariamente han de ser destinadas a su posterior incorporación en bienes de mayor valor añadido, bien sean otras PyC o bienes finales (3).

El Índice de Especialización se calcula como $IE_{ij} = (X_{ij}/X_j)/(X_{iw}/X_w)$, siendo X_{ij} las exportaciones del país j de la partida comercial de automoción i ; X_j el total de las exportaciones de manufacturas del país j ; X_{iw} las exportaciones mundiales de la partida i y X_w el total de exportaciones mundiales de manufacturas. Análogamente, se estima el correspondiente indicador para las importaciones de PyC y las exportaciones de bienes finales (4).

En virtud de cual sea la especialización comercial en PyC, la industria de automoción de cada país puede responder a cuatro tipologías distintas:

En el primer grupo se incluyen los países productores de automoción que muestran una unívoca especialización en la producción y exportación de PyC. La disponibilidad de ventajas comparativas en la producción de PyC requiere determinadas capacidades tecnológicas y de cualificación de la mano de obra que habitualmente se presentan en los países de mayor nivel de desarrollo, por lo que es de esperar que esta especialización se produzca en las economías con una mayor dotación de capital tecnológico y humano o, en su caso, en países donde se han establecido las empresas procedentes de economías más desarrolladas. Conforme al modelo adoptado de internacionalización de la actividad, se pueden encontrar dos situaciones alternativas:

a) Si el modelo se adecua a una rotunda especialización vertical es de esperar que desplacen al exterior todas aquellas fases en las que no goza de ventajas comparativas, lo que incluirá posiblemente tanto el ensamblaje de PyC como del bien final. Con ello se persigue el aprovechamiento de ventajas de costes en el ensamblaje, principalmente laborales, que poseen otras economías con menor nivel de renta.

b) Pero el modelo de internacionalización puede responder también a una especialización intraindus-

CUADRO 3
ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL EN EL SECTOR DE LA AUTOMOCIÓN

	Especialización en X de PyC		Especialización en M de PyC		Especialización en X finales		Saldo comercial relativo de PyC	
	1995	2007	1995	2007	1995	2007	1995	2007
Italia	0,9	1,1	0,7	0,8	0,7	0,6	34,8	26,4
Bélgica	0,7	0,7	1,7	1,1	1,9	1,3	-35,5	-19,9
Reino Unido	1,0	1,0	1,3	1,3	0,9	1,3	-15,0	-25,8
Alemania	1,0	1,4	0,8	1,4	1,7	1,8	27,3	20,6
Francia	1,4	1,5	0,9	1,2	0,7	1,2	25,0	10,5
Polonia	0,3	2,3	1,1	1,4	0,6	1,1	-65,2	22,8
Rep. Checa	0,8	2,1	0,6	1,7	0,7	1,2	8,2	17,4
Hungría	0,8	3,2	0,5	2,3	0,4	0,9	15,0	20,4
España	1,8	1,9	2,6	2,0	2,9	2,3	-24,1	-20,1
Eslovaquia	0,7	1,4	0,5	3,1	0,2	2,5	26,9	-31,6
UE-15	1,0	1,2	1,1	1,6	1,2	1,3	4,9	2,6
UE-10	0,6	2,1	0,8	1,7	0,6	1,3	-21,7	11,2
UE-25	1,1	1,3	1,2	1,6	1,3	1,3	4,1	4,0

FUENTE: Elaboración propia con datos de COMTRADE (Naciones Unidas).

trial, en la que cada país suministra al mercado mundial de forma especializada determinados PyC, y donde la ubicación de las fábricas de bienes finales persigue el máximo aprovechamiento de las economías de escala en cada producto dentro del mercado relevante. O, alternatively, puede combinar la especialización vertical en PyC con, por ejemplo, una amplia tradición productiva en el país, que convierte al sector de automoción en estratégico, con los consiguientes costes políticos y sociales que la deslocalización de la producción final acarrearía. En estos casos, son compatibles la especialización en la exportación de PyC y de bienes finales.

En el segundo grupo se encontrarían los países especializados exclusivamente en importación de PyC, es decir, con ventajas comparativas en operaciones de ensamblaje. La ventaja en el ensamblaje radicaría fundamentalmente en una elevada dotación de mano de obra de bajo coste; aunque no sólo, puesto que en sectores como la automoción, en los que se exigen extraordinarios niveles de calidad y seguridad, las ventajas en costes laborales habrán de ir acompañadas de determinadas capacidades tecnológicas, de cualificación y de organización productiva y comercial, que no siempre se encuentran en los países de menor nivel de renta y salarios. Por lo tanto, este tipo de especialización se suele presentar en economías de renta intermedia. Cuando la especialización en importaciones de PyC no sea la consecuencia de la producción de bienes finales destinados a satisfacer la demanda doméstica, sino que responda a una estrategia empresarial en la que el país importa factores intermedios para incorporarlos en el bien final destinado a la exportación (estrategia de especialización vertical), dicha especialización impor-

tadora se acompañará de ventajas comparativas en la exportación de bienes finales.

El tercer grupo integra los países con especialización en la exportación e importación de PyC. Para algunos autores como Kamiski y Ng (2001) la doble especialización es el indicador que con mayor precisión denota la participación en redes globales de producción (5). No obstante, tiene algunas limitaciones. La principal es que aunque el nivel de desagregación del análisis es elevado (cinco dígitos), puede que la doble especialización sólo sea el resultado de la heterogeneidad en las actividades comprendidas en las partidas consideradas y de la convivencia de ramas especializadas en ensamblaje con ramas con ventajas en la producción y exportación. Es más, una posible causa del fenómeno puede ser la vigencia de un modelo de producción compartida basado más en intercambios comerciales de carácter intraindustrial de naturaleza horizontal que en la especialización geográfica vertical.

Desde la perspectiva del modelo de participación en las redes compartidas, no es indiferente qué ventajas sectoriales prevalecen en la doble especialización. Es decir, la doble especialización puede producirse en sectores en los que predominan las ventajas comparativas en la producción y exportación pero que poseen una alta dependencia de importaciones intermedias (se importa para reexportar PyC con un mayor grado de elaboración); pero también en el caso contrario, cuando se exportan PyC que aportan una pequeña parte del valor añadido y tras su transformación en el exterior son importadas para el ensamblaje final. En este último caso predominarán las ventajas de ensamblaje. A pesar

de las limitaciones que entraña, se utilizará el signo del saldo comercial como indicador de la preeminencia de una u otra ventaja, entendiendo que la incorporación de valor añadido, bien sea en el mercado interno o externo, incrementa el valor del flujo intercambiado. Por esta razón, un saldo comercial positivo reflejará ventajas en la producción y exportación y un saldo negativo ventajas en el ensamblaje.

En el cuarto grupo se incluyen las industrias que aparentemente no ostentan ventajas comparativas en PyC.

El cuadro 3 (en página anterior) proporciona los coeficientes de especialización en PyC y en bienes finales para las economías europeas seleccionadas y, a partir de sus valores en 2007, nos permitirá encuadrar el sector de automoción de cada una de ellas de acuerdo a la tipología descrita. Una dificultad general para la interpretación del indicador es la muy elevada concentración comercial de la industria en todos y cada uno de los países, que condiciona los resultados que figuran en el cuadro (6). En el Anexo se recogen los índices estimados para cada una de las partidas de automoción que permiten completar el análisis.

En conjunto, la UE-25 muestra una fuerte especialización en automoción, tanto en el comercio de PyC como de bienes finales, como corresponde a la preeminente posición de la UE-15 en esta industria y al carácter regional que adoptan las redes de automoción. En los últimos años, sin embargo, es de destacar el cambio de situación en los nuevos socios comunitarios: de la ausencia de ventajas en la producción o ensamblaje han pasado a detentar un grado de especialización en la producción y comercio mundial, incluso superior al de la UE-15. Especialmente acentuada es la especialización de estos países en la exportación de PyC.

Respecto a la tipología por países (cuadros 3 y 4), Italia es el único país incluido en el primer grupo: está especializado en la exportación de PyC, aunque de forma tenue. Dado que no detenta ventajas en la producción final, se deduce que su industria ha seguido una estrategia de especialización vertical en las fases de mayor contenido tecnológico del ciclo productivo, desplazando al exterior las fases de ensamblaje, incluido el montaje final. Las inversiones de FIAT en plantas constructoras en Polonia, Serbia, Rusia y, más recientemente, Turquía, apuntan en esta dirección (Enrietti, 2004). De hecho, en Italia, contrariamente a lo que sucede en países como Alemania o Francia, el empleo en el sector de PyC supera holgadamente al de la industria constructora. Sin embargo, como se observa en el Anexo, la ausencia de especialización en la fabricación de vehículos de pasaje-

ros se acompaña de una muy sólida posición competitiva en la producción y exportación de otros bienes finales como tractores (722), carretillas autopropulsadas (744.11) y vehículos automotores para transporte de mercancías (782).

En el segundo grupo se encuentran la industria de automoción de Bélgica y del Reino Unido, que muestran una especialización frente al resto del mundo en la importación de PyC y en la exportación de bienes finales. Los índices indicarían que estos países gozan de ciertas ventajas en el ámbito mundial en lo que a la fase de ensamblaje se refiere, traduciéndose dicha ventaja en la importación de PyC desde otros países especializados en su fabricación para ser transformadas en bienes finales que se exportan al exterior. Por lo tanto, también sus industrias practican claramente una estrategia de especialización vertical.

En el caso de la economía belga se observa, sin embargo, una disminución acusada en dichas ventajas a lo largo de la última década. Podría afirmarse, pues, que desde mediados de los noventa, Bélgica ha ido perdiendo parte de sus capacidades para el desarrollo de productos finales, reduciéndose notablemente su especialización tanto en la exportación de bienes finales como en importaciones de PyC. La industria belga se enfrenta a serias dificultades para mantener su posición en un marco de fuerte competencia, como delata la amplia caída en sus cuotas en las exportaciones mundiales de bienes finales (Gráfico 1) y el substancial empeoramiento del saldo comercial de estas partidas (el saldo comercial relativo se ha reducido del 38% en 1995 al 7% en 2007). Su potente industria ensambladora, desarrollada al amparo de las plantas de montaje instaladas en el país (GM, VW, Ford, Volvo, DAF) se está viendo seriamente amenazada por los procesos de deslocalización de la producción hacia ubicaciones con menores costes salariales, particularmente hacia los nuevos países de la ampliación.

Por su parte, en el Reino Unido el cambio en los índices entre 1995 y 2007 parece hacer referencia a cierta modificación en su patrón de especialización. Así, mientras que el peso comercial de las producciones de automoción tecnológicamente más avanzadas, PyC, se mantiene muy similar a la media mundial, el sector se está centrando cada vez más en el ensamblaje y producción de bienes finales. El alto valor de la libra, los elevados costes de la mano de obra y la escasa inversión por parte de los fabricantes británicos en investigación y desarrollo no han permitido mejorar la competitividad de la industria local de componentes de automoción, lo que ha derivado en un mercado cada vez más orientado a la importación (Maldonado, 2005).

CUADRO 4
TIPOLOGÍA DE PAÍSES EN VIRTUD DE SU ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL EN EL SECTOR DE LA AUTOMOCIÓN FRENTE AL MUNDO

		Partes y componentes			
		Especializado únicamente en X (Tipo I)	Especializado únicamente en M (Tipo II)	Doble especialización (Tipo III)	No está especializado (Tipo IV)
Bienes finales	Especializado en X		Bélgica Reino Unido	Alemania Francia Polonia España Rep. Checa Eslovaquia	
	No está especializado	Italia	Hungría		

FUENTE: Elaboración propia.

Si la doble especialización en importaciones y exportaciones de PyC refleja la existencia de relaciones productivas de carácter vertical entre proveedores y clientes de distintos países, los países encuadrados en el tercer grupo son aquellos con una implicación más intensa en las redes de automoción europeas. En él se agrupa el grueso de los países seleccionados, lo que no es sorprendente ya que comprende países de gran peso en el sector: Alemania, Francia y España; y aquéllos que en la última década están adquiriendo un creciente protagonismo en la conformación de las redes europeas: la República Checa, Polonia, Hungría y Eslovaquia.

Dentro de este grupo amplio de países con doble especialización en exportaciones e importaciones de PyC, pueden distinguirse, a su vez, dos subgrupos. El primero, formado por Alemania, Francia, Polonia, República Checa y Hungría, disfrutaban de saldos positivos en su comercio de PyC, indicativos de que predominan las ventajas en la producción y exportación de partes y componentes sobre las ventajas en ensamblaje. De hecho, los coeficientes de especialización son nitidamente superiores en la vertiente exportadora que en la importadora en todos ellos (salvo en Alemania que son similares).

La solvencia de Alemania y Francia, las mayores potencias europeas en el sector, en la producción y exportación de PyC es indiscutible cuando se desciende a un análisis más detallado. De las 17 partidas en que se ha diferenciado el agregado de PyC, Francia está especializada en 13 y Alemania en 14 (ver Anexo). Esto, junto con la creciente necesidad de importaciones de PyC, que se traduce en el estrechamiento de sus saldos comerciales relativos, revela una creciente inserción de estos países en redes internacionales de producción para lograr ser competitivos a nivel global. Los análisis para la industria de automoción alemana (Nunnenkamp, 2004) confirman este resultado, al poner de manifiesto las

principales prácticas de las empresas para mejorar la eficacia de sus procesos productivos: la localización en otros países de menor coste (en el contexto europeo, la Europa del Este) de operaciones de ensamblaje y el *offshoring* de PyC (7). Ahora bien, aunque la producción de vehículos de las empresas alemanas en la Europa del Este ha crecido sustancialmente, no ha mermado la elevada especialización germana en producciones finales de automoción. Es más, sus ventajas se mantienen y amplían en los cinco rubros de bienes finales considerados, y es que los fabricantes tienden a utilizar los nuevos emplazamientos para completar su gama de productos con producciones de menor complejidad y coste (Sachwald, 2004). Es decir, no se produce un efecto de sustitución de producción, sino una ampliación de capacidad productiva.

Al mismo tiempo, las empresas francesas y alemanas parecen haber apostado por una participación más activa en las redes de automoción, especializándose doblemente en la producción y exportación de partes y componentes complejos y en la importación de aquellas de menor contenido tecnológico, como medio para mantener su competitividad en las producciones finales. Los resultados de la estrategia para la industria germana parecen haber sido muy favorables, dado que ha sido el único de los países europeos con una presencia relevante en automoción que ha conseguido mejorar sus cuotas mundiales (Gráfico 1).

La especialización en exportaciones de PyC es particularmente marcada en las economías de la República Checa, Hungría y Polonia, poniendo de manifiesto la adquisición desde su adhesión al proyecto europeo de ventajas en la industria auxiliar del automóvil, superando incluso las ventajas que exhiben países como Alemania y Francia (si atendemos al mayor valor de sus coeficientes de especialización). Es más, mientras estos dos países han visto re-

ducir sus saldos comerciales relativos positivos en PyC, la Europa del Este ha ido ampliándolos. En estas economías existen ventajas en el ensamblaje, como pone de manifiesto su especialización en la importación de PyC, pero, además, en los últimos años han conseguido desarrollar una potente industria auxiliar que ha llevado a que en la actualidad prevalezcan las ventajas en la producción y exportación en PyC. Particularmente pujante se han mostrado las industrias de PyC de Polonia y la República Checa, creadas en un principio para proveer a las plantas ensambladoras de capital extranjero instaladas en ellas (Fiat, GM/Opel, Volkswagen o Toyota en el caso de Polonia; Skoda, TPCA –*joint venture* formada por Toyota, Peugeot y Citroën- y Hyundai en el caso de la República Checa) para, posteriormente, destinarse también a surtir mercados exteriores (8).

A este desarrollo de la industria auxiliar del automóvil han contribuido los procesos de deslocalización llevados a cabo por las principales empresas suministradoras de PyC para acercarse a las nuevas cadenas de montaje y, a la vez, para poder reducir los costes de los suministros dirigidos al abastecimiento de plantas foráneas. Es el caso de empresas de componentes de automoción españolas como Grupo Antolín o Ficosa, empresas americanas como Delphi o francesas como Valeo (Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Varsovia, 2007). Además, la estandarización de los procesos de fabricación de piezas y componentes e, incluso, las demandas de apoyo de las autoridades locales a las empresas ensambladoras para desarrollar una industria auxiliar local, han alentado la especialización en producciones de alto valor añadido en la cadena de valor. Estas producciones de PyC de creciente sofisticación (véanse los saldos relativos), junto a las necesidades de las firmas constructoras, han promovido, además, una creciente necesidad de compras externas de bienes intermedios.

Por lo que se refiere a Hungría, es la economía en la que la doble especialización muestra mayor intensidad; sin embargo, se diferencia de los anteriores países por la ausencia de ventajas en el ensamblaje de vehículos (9). Las cifras que alcanzan sus índices de especialización son verdaderamente meritorios, sobre todo si se tiene en cuenta que en 1995 el conjunto del comercio de PyC de automoción húngaro apenas constituía en torno al 3% de sus flujos manufactureros y el país no estaba especializado en ninguna de las fases del proceso productivo. Diez años más tarde, el peso de las exportaciones de PyC en las exportaciones de manufacturas del país triplica al que tiene en el agregado mundial.

Los altos valores alcanzados son reflejo de la clara inmersión de esta economía en las redes de produc-

ción europeas, donde su papel, a tenor del signo positivo de su saldo comercial relativo, reside básicamente en la transformación de PyC importados para su posterior transformación en otros de mayor valor añadido destinados a los mercados exteriores. De hecho, únicamente una pequeña parte de la producción de los proveedores de componentes localizados en territorio húngaro se dirige hacia el montaje dentro del país (Richet, 2004). Las cifras de empleo corroboran esta especialización: en Hungría la industria de componentes emplea el triple de trabajadores que la industria constructora.

El segundo subgrupo de países estaría formado por España y Eslovaquia, en los que la doble especialización en importación y exportación de PyC se acompaña de saldos comerciales negativos en estas partidas, indicativo de la preeminencia de las ventajas de ensamblaje sobre las de producción y exportación de PyC. Así, las dos economías parecen gozar de ciertas ventajas en el ámbito mundial en lo que a la fase de ensamblaje se refiere, traduciéndose éstas en la importación de PyC desde otros países especializados en su fabricación, para ser ensambladas y transformadas dentro del territorio nacional en bienes finales que se destinan mayoritariamente a la exportación.

En este sentido, la ventaja española y eslovaca en la producción y venta al exterior de bienes finales es especialmente amplia (con coeficiente superiores a 2). De hecho, España es el tercer mayor productor europeo y Eslovaquia es actualmente el líder mundial en cuanto a número de vehículos producidos *per cápita*, gracias, sobre todo, a una agresiva política de incentivos fiscales (en su territorio se localizan plantas de la multinacional alemana Volkswagen, de la francesa PSA-Citroën y de la coreana Kia). En el caso concreto de España, a pesar de sus notorias ventajas, hay que señalar que los cambios en el entorno competitivo parecen haber tenido una importante incidencia en su industria de automoción, que ha visto reducirse sus ventajas en el ensamblaje. El recorte en sus cuotas mundiales de importaciones intermedias y de exportación de bienes finales, así como el deterioro en el saldo comercial de bienes finales, serían otra expresión de esta pérdida competitiva.

Nótese que el signo negativo de los saldos de España y Eslovaquia lo comparten Bélgica y Reino Unido, núcleos principales de ensamblaje de vehículos en la UE. El déficit en el comercio español de PyC puede ser explicado por la disminución del atractivo de nuestra economía para las empresas multinacionales de componentes (como apunta el cierre, entre otras, de las plantas de Lear, Delphi, Faurecia o Valeo), especialmente para aquellas que fabrican productos de

menor valor añadido e intensivos en mano de obra, y por las políticas de aprovisionamiento desde países de bajo coste llevadas a cabo por las casas matrices de las empresas fabricantes de automóviles. De hecho, España está siendo desbancada como base de suministros de bajo costes por economías como la polaca, la húngara o la checa, siendo creciente la presencia de estos países como proveedores de componentes para las plantas de fabricación de vehículos instaladas en nuestro país.

La brecha entre importaciones y exportaciones de PyC se acrecienta, asimismo, por la presión a la que las multinacionales del sector de automoción someten a sus proveedores españoles de componentes para que las sigan en su proceso de deslocalización hacia áreas de menor coste como la Europa del Este. De ahí que la industria de PyC española muestre un saldo negativo no solo con las grandes economías europeas (Alemania, Francia, Italia) sino también con países del Este como Hungría, Polonia o la República Checa.

El análisis realizado ha expuesto cambios relevantes en la especialización y en el mapa de ventajas relativas de las industrias nacionales europeas de automoción. En lo que respecta al sector español, cabe subrayar su relevancia en el contexto internacional y su intensa participación en las redes de producción compartida regionales, en las que presenta una posición destacada tanto en lo que se refiere al ensamblaje de productos finales como en la producción de partes y componentes. Son actividades del proceso productivo en las que también los nuevos países miembros de la UE se han mostrado particularmente activos, constituyendo una seria amenaza para la posición competitiva de las empresas españolas. Con objeto de profundizar sobre cuáles son las actividades concretas en las que la industria de automoción española goza de mayores ventajas relativas y en qué medida su especialización se ha visto afectada por la mayor presión competitiva en el mercado, en el epígrafe siguiente se efectúa un examen sectorial de la competitividad de la industria.

LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA DE AUTOMOCIÓN ESPAÑOLA ‡

El sector de automoción posee una extraordinaria importancia en el tejido industrial español. En España están instaladas 18 plantas que corresponden a 11 de las grandes marcas fabricantes de automóviles, con un total de 1.842 empresas desarrollando su actividad en el sector y ocupando en torno al 9% de la población activa española. El empleo directo que mantenía el sector en 2007 fue

de 166.296 trabajadores, 11.887 menos que en 2003. En la actualidad, España ocupa el séptimo lugar del ranking de productores mundiales y el cuarto por volumen de exportación. De hecho, esta industria ha constituido tradicionalmente el principal sector exportador de nuestra economía, aportando en 2007 un 25% de las exportaciones totales de manufacturas. Pero es que, además, es el segundo rubro importador, llegando a tener una tasa de intraindustrialidad del 96%, la más alta del conjunto de capítulos que conforman la balanza comercial (Cajamar, 2006).

La ubicación en España de las grandes marcas fabricantes de automóviles buscaba la utilización de nuestro país como plataforma de exportación hacia, prioritariamente, el resto de Europa. De hecho, más del 80% de la producción española de la industria de automoción tiene como destino los mercados exteriores. Este ha sido el propósito de la política industrial, relajando sus requerimientos y ofreciendo ventajas para la implantación en España de los grandes productores multinacionales (Catalán, 2000). El objetivo se consigue, de ahí nuestra especialización en exportaciones de bienes finales. Los menores costes laborales de la economía española en el contexto de la UE-15 explican el mayor atractivo de nuestra economía para el ensamblaje de vehículos de gama media-baja, segmento en el que los costes laborales de ensamblaje son relativamente más importantes (Bilbao y Camino, 2008). De esta manera, la especialización española en automoción confirma la relevancia de las ventajas comparativas en la explicación de los flujos comerciales de partes y componentes encontrada en el trabajo de Blázquez *et al.* (2009) en el que analizan el papel de España en las redes de producción europeas.

Sin embargo, con el nuevo siglo, la posición competitiva de la industria española de automoción se ha ido deteriorando: la ya señalada caída en su cuota mundial, el menor dinamismo de la producción y, sobre todo, el deterioro de su saldo comercial así lo denotan. El análisis efectuado en los epígrafes precedentes apunta que las dificultades del sector se centran especialmente en la fabricación final. Como se puede observar claramente en el Gráfico 2 (en página siguiente), los favorables resultados comerciales relativos a la producción final han experimentado un notable empeoramiento desde mediados de los noventa. Este deterioro ha sido causado, en cierta medida, por el incremento de la demanda de vehículos de gama superior que no se producen en nuestro país, pero también es atribuible a debilidades competitivas que han impedido un comportamiento más dinámico de las exportaciones, a una sobrecapacidad productiva y a la competencia de los fabricantes del Este europeo y de Asia.

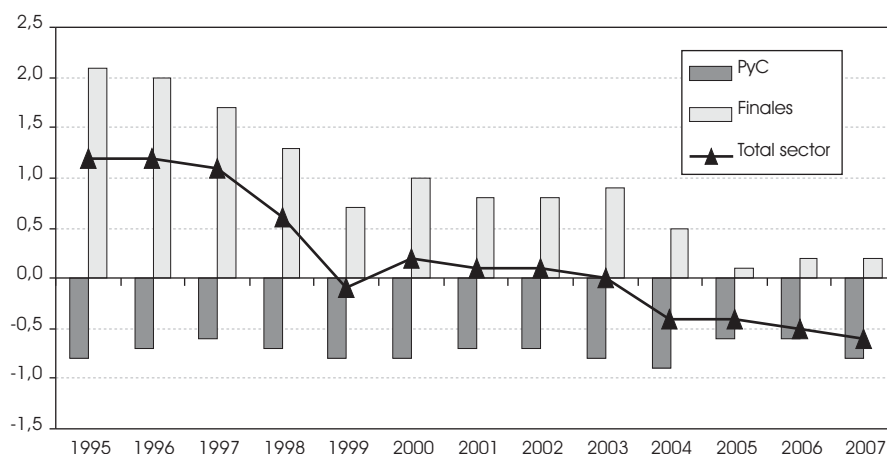


GRÁFICO 2

**SALDO COMERCIAL
DE ESPAÑA EN
AUTOMOCIÓN
PORCENTAJE
SOBRE EL PIB**

FUENTE:
Elaboración propia con datos de COMTRADE (Naciones Unidas).

Asimismo, el mantenimiento a lo largo del periodo de un saldo comercial negativo en partes y componentes ha contribuido a aminorar y hacer desaparecer desde el año 2003 los tradicionales superávits del sector, contribuyendo a la creciente necesidad de financiación de la economía española. El saldo deficitario del PyC responde precisamente a la estructura productiva predominante en la industria del automóvil: grandes empresas instaladas en España como plataforma exportadora de los vehículos, que importan gran parte de los componentes necesarios para su producción. Así pues, la activa participación de la industria española del automóvil en procesos de fragmentación internacional de la producción (Díaz y Gandoy, 2005) también está detrás de la negativa evolución del saldo comercial sectorial. Alemania y Francia son los países con los que el déficit comercial de la industria auxiliar española es más acusado. En ambos casos, esta situación se explica por la importación de componentes desde las fábricas de los grupos automovilísticos de dichos países instalados en España.

Con el objetivo de delimitar la evolución competitiva de las diferentes actividades encuadradas en el sector, a continuación se examina el comportamiento de sus coeficientes de especialización que, como se ha indicado anteriormente, en condiciones de apertura de los mercados, pueden interpretarse como un indicador de la ventaja comercial revelada (cuadro 5).

Sin embargo, antes de abordar el análisis de especialización, hay que destacar la elevada concentración que presenta el sector del automóvil español. Esta concentración se explica por unos flujos comerciales del sector muy sesgados hacia los bienes finales, donde han residido las principales ventajas españolas. En la vertiente exportadora, los bienes finales aca-

paran el 70% del total, un porcentaje ligeramente por encima al del conjunto de la UE-15 y notablemente superior al de la UE-10. En la vertiente importadora, el peso de los bienes finales es, aun liderando la estructura comercial, sensiblemente inferior (58%), debido al superior peso de las compras al exterior de PyC (42%), peso intermedio entre el que obtienen las importaciones de PyC en la UE-15 (37%) y en la UE-10 (50%).

Las partidas concretas que acaparan la mayor parte de los flujos comerciales con el exterior, prácticamente las mismas en exportaciones e importaciones, son: por el lado de los bienes finales, el *Automóvil* (partida 781), y por el lado de las PyC, *Motores y sus partes y piezas* (713.2 y 713.9, respectivamente), *Piezas y accesorios de carrocerías* (784.32), *Frenos, servofrenos y sus partes y piezas* (784.33) y, sobre todo, *Otras partes, piezas y accesorios de vehículos* (partida 784.39, que corresponde a PyC distintas de los chasis y carrocerías).

Respecto a la fabricación de bienes finales, el sector del automóvil español presenta una clara especialización en *Automóviles* (partida 781) y *Vehículos para el transporte de mercancías* (782) (cuadro 5). Además, los valores alcanzados son muy elevados, superiores a los del resto de los países de la UE-25 (con la excepción de Eslovaquia en automóviles), signo de la competitividad de nuestra economía en el ensamblaje de este tipo de vehículos destinados a la exportación. Ahora bien, en la última década las cosas están cambiando y mientras que las ventajas en la producción de *Automóviles* están mermando a favor de países con menor nivel de desarrollo, como los nuevos miembros en el contexto europeo, las ventajas en la fabricación y exportación de *Vehículos industriales* se han visto reforzadas. Así, su cuota en las exportaciones mundiales se

CUADRO 5
ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL DE LA INDUSTRIA DE AUTOMOCIÓN ESPAÑOLA

Partidas	Estructura de la X (%)	Especialización en la X		Especialización en la M		Cuotas mundiales en la X (%)		Cuotas de X en UE-25 (%)		Cuotas mundiales en la M (%)		Saldo comercial relativo (%)		X España a UE-25 / M de UE-25 (%)		M España a UE-25 / X de UE-25 (%)	
	2007	1995	2007	1995	2007	1995	2007	1995	2007	1995	2007	1995	2007	1995	2007	1995	2007
713.2	4,1	1,8	1,7	4,6	2,1	3,5	3,6	7,7	5,5	10,2	6,0	-47,2	-22,0	8,4	5,2	19,3	8,2
713.82	0,0	0,2	0,1	0,7	1,3	0,4	0,2	0,8	0,4	1,5	3,8	-53,0	-90,3	0,1	0,2	1,8	6,5
713.9	1,7	0,8	0,9	1,2	0,9	1,5	1,8	3,3	3,2	2,8	2,7	-24,6	-22,1	3,2	2,4	4,4	4,2
744.19	0,0	0,2	1,3	0,5	0,5	0,4	2,7	1,4	6,7	1,1	1,3	-35,5	21,8	1,9	4,0	2,6	3,7
778.3	1,8	2,4	1,8	2,5	1,1	4,7	3,6	8,6	7,0	5,6	3,1	-6,5	6,6	9,9	6,7	9,4	5,3
778.31	0,4	2,2	1,1	2,2	1,2	4,3	2,1	8,3	4,7	4,9	3,5	-3,2	-25,8	9,1	4,4	8,4	7,3
778.33	0,3	2,2	3,1	4,7	1,1	4,1	6,4	9,5	15,4	10,5	3,1	-48,2	34,6	8,2	14,6	26,6	5,7
778.34	0,9	3,3	2,3	1,9	1,1	6,4	4,8	10,7	7,9	4,2	3,0	23,6	20,2	13,1	7,8	6,3	4,4
778.35	0,2	1,5	1,4	2,9	0,7	2,8	2,8	4,7	5,4	6,6	2,0	-30,7	17,7	7,0	5,3	8,6	3,2
784.1	0,6	0,3	4,5	1,7	2,6	0,5	9,2	1,2	19,0	3,9	7,4	-79,0	10,0	0,2	4,4	9,2	15,5
784.2	0,2	0,9	0,7	1,6	0,2	1,6	1,4	2,6	1,8	3,6	0,6	-33,7	39,0	2,8	2,1	5,2	0,8
784.3	22,8	2,0	2,2	2,5	2,5	3,9	4,6	8,7	8,9	5,7	7,1	-17,3	-21,3	7,8	7,6	11,3	12,7
784.31	0,5	1,5	2,5	0,9	1,1	2,8	5,0	6,2	9,3	2,0	3,3	26,9	23,2	8,1	10,2	3,3	4,9
784.32	2,1	1,0	1,1	2,4	1,1	1,9	2,3	5,9	4,8	5,4	3,2	-42,8	-19,1	6,4	3,7	13,9	6,3
784.33	2,4	1,8	2,9	2,0	1,1	3,5	5,9	6,7	9,8	4,4	3,2	-6,6	31,7	7,8	10,5	7,4	4,5
784.34	1,0	0,8	0,7	1,9	0,9	1,5	1,5	4,0	3,4	4,3	2,6	-45,0	-26,0	4,1	3,0	10,0	4,0
784.35	0,5	0,1	1,0	2,1	1,4	0,3	2,0	0,6	3,2	4,8	4,2	-90,0	-39,5	0,6	3,2	10,7	7,0
784.36	0,3	0,7	1,4	2,6	3,4	1,3	2,7	2,4	3,7	5,9	9,6	-63,9	-53,6	2,3	3,5	9,3	12,2
784.39	16,4	2,9	3,0	2,9	3,7	5,7	6,1	11,2	11,8	6,5	10,7	-8,5	-25,7	9,2	9,7	12,1	19,0
Total PyC	31,3	1,8	1,9	2,6	2,0	3,4	3,9	7,5	7,2	5,9	5,9	-24,1	-20,1	7,2	6,2	11,1	10,1
722	0,1	0,0	0,1			0,1	0,2	0,1	0,3			-95,4	-93,6	0,1	0,2	6,7	10,0
744.11	0,1	0,4	0,4			0,7	0,9	1,1	1,1			-67,0	-75,0	1,0	1,3	3,8	9,9
781	53,1	3,4	2,4			6,5	4,8	11,7	8,8			42,4	1,2	13,0	9,1	3,4	8,7
782	14,2	1,6	3,1			3,1	6,3	7,3	13,7			20,2	28,0	6,7	13,0	3,5	10,0
783	1,3	1,7	0,8			3,2	1,7	4,9	2,7			25,6	-39,8	6,5	3,4	3,3	8,8
Total finales	68,7	2,9	2,3			5,6	4,7	10,3	8,8			37,6	2,9	11,4	9,1	3,5	8,9

FUENTE: Elaboración propia con datos de COMTRADE (Naciones Unidas).

ha incrementado hasta el 6,4%, el triple de la participación española en el total de exportaciones de manufacturas y por encima de la presencia relativa en las ventas mundiales de turismos. España ostenta, de este modo, el primer puesto europeo como productor de vehículos industriales.

En el mercado comunitario, el dispar comportamiento competitivo entre ambas líneas de productos es aún más manifiesto. España es el origen del 14% de las exportaciones comunitarias de vehículos industriales y sus ventas a la UE-25 suponen el 13% de las importaciones comunitarias, prácticamente el doble que a mediados de los noventa. La creciente presencia de los nuevos socios en el mercado (la UE-10 ha doblado sus cuotas de exportación en el conjunto de la Unión) ha sido compatible con la expansión de la producción y exportación españolas, sin que su capacidad competitiva parezca haber sido afectada (10) y a costa de las empresas situadas en Italia, Francia, Alemania y, sobre todo, en Bélgica. Sin embargo, en el subsector de turismos, la industria española, a pesar

de la elevada productividad de algunas de sus plantas, pierde peso a favor de los nuevos socios. Las amenazas de deslocalización que han recaído sobre alguna de ellas, en especial las productoras de las gamas menos complejas, han de enmarcarse en este contexto. Estas modificaciones en el entorno competitivo han tenido su impacto sobre los resultados comerciales: la especialización en vehículos industriales se ha acompañado de incrementos en su superávit comercial, mientras que la pérdida de ventajas en la fabricación de turismos se ha traducido en la práctica desaparición de sus tradicionales saldos positivos.

La relevancia española en el ensamblaje de vehículos implica fuertes necesidades de importación de PyC, que explican la amplia especialización de nuestra industria en dichas actividades (11). En España se producen los vehículos completos, aunque gran parte de los componentes de elevada tecnología se importan, y las fases de concepción, diseño e innovación se realizan de forma muy mayoritaria en otros países (con la excepción de SEAT, aunque bajo la dirección de VW).

No obstante, las cifras del cuadro 5 permiten observar cómo en la mayoría de las ramas esta especialización importadora se ha reducido desde mediados de los 90, así como la caída, bastante generalizada, en las cuotas de importación en el mercado mundial. Ello es, de nuevo, la expresión de una merma de las ventajas en actividades de ensamblaje, lo que no es sino una evolución esperada en una economía avanzada. De hecho, se observa cómo, con carácter general, la economía española pierde relevancia como destino de las ventas al exterior de PyC de la UE-25. Es el testimonio de los cambios en la localización de las fábricas de montaje que las empresas han llevado a cabo, con objeto de reducir sus costes y adaptarse a las nuevas condiciones.

Pese a lo anterior, en algunas ramas se ha consolidado la especialización en importaciones y la cuota en el mercado mundial, además de ser elevada, ha crecido en la última década. Es el caso de los motores encuadrados en la partida 713.82, *Chasis equipados con motores* (784.1), *Volquetes y sus partes y piezas* (784.31), *Ejes* (784.35 y 784.36) y *Otras partes, piezas y accesorios para el automóvil* (784.39). Esta intensificación de la especialización responde a las necesidades específicas de los modelos fabricados en nuestro país, pero también a las necesidades de una sólida industria auxiliar que se desarrolló para atender los requerimientos del montaje final, inicialmente en exclusiva para un único fabricante, y que progresivamente ha ido afianzando su posición en el mercado mundial de PyC, diversificando sus clientes y ampliando el suministro a un número cada vez mayor de firmas constructoras.

De hecho, la mayor parte del crecimiento de las importaciones de PyC se concentra en las compras de los propios fabricantes de componentes, mientras que las de los constructores de vehículos se mantienen estables. Además, el mayor porcentaje de las exportaciones e importaciones de PyC corresponde a proveedores primer nivel (Obregón, 2006).

La solidez y satisfactoria evolución de la industria de componentes de automoción española se pone de manifiesto por el elevado número de ramas que actualmente están especializadas en la producción y exportación (13 de las 17 partidas consideradas). Estas exportaciones son realizadas mayoritariamente por fabricantes que, debido a la optimización de sus plantas, al aprovechamiento de las economías de escala y a la aplicación del principio de no duplicación de inversiones y de maquinaria muy costosa, surten de PyC al resto de factorías del grupo ubicadas en Europa (CC.OO., 2007).

Pueden citarse como ejemplos de empresas de componentes de automoción localizadas en Espa-

ña Filosa, Grupo Antolín, Grupo CIE Automotive y Grupo Mondagrón (entre las de capital nacional), y Dalphi, Valeo, Siemens VDO, Michelin y Pirelli (entre las de capital extranjero). Respecto a 1995, no sólo ha aumentado el número de producciones con ventajas comparativas en el ámbito mundial, sino que también se observa un generalizado aumento en los valores del indicador. De acuerdo con la tipología establecida en el epígrafe anterior, destacan sobre todo dos partidas que se especializan sólo en exportaciones de PyC: «Partes y piezas de carretillas y tractores autopropulsadas» (744.19) y «Partes y piezas de aparatos y dispositivos eléctricos de encendido y arranque» (778.35). Ambas han conseguido incrementar su peso en las exportaciones mundiales y su avance se ha traducido en un estimable cambio de signo de sus resultados comerciales.

En las otras once ramas, las ventajas en producción y exportación se alinean con una especialización en la importación, es decir, están involucradas en redes de producción compartida. En cinco de ellas la doble especialización se acompaña de un saldo positivo en sus transacciones con el exterior: *Aparatos eléctricos de alumbrado y señalización y sus partes y piezas* (778.33 y 778.34), *Volquetes y sus partes y piezas* (784.31), *Frenos, servofrenos y sus partes y piezas* (784.33) y *Chasis equipados con motores* (784.1). No sólo han mejorado sus resultados comerciales en la última década, sino que además su favorable conducta les ha permitido mantener y ampliar su presencia en las exportaciones mundiales y comunitarias donde, en 2007, algunas de ellas alcanzan cuotas superiores a los dos dígitos. Ello es muestra de una significativa mejora de la capacidad competitiva de estas manufacturas españolas de PyC en un entorno de creciente presiones competitivas provenientes de los países del Este europeo y asiáticos. Estos hechos indican que prevalecen las ventajas por el lado de la exportación, es decir, se importan piezas y componentes para transformarlos en el territorio económico y exportarlos con un mayor valor añadido.

La información disponible no permite distinguir si la doble especialización responde a fragmentación internacional de carácter vertical u horizontal; sin embargo, existen indicios que apuntan a la primera razón. En la década de los noventa, se extendió en la industria española (y en la occidental en general) de automoción la estrategia empresarial denominada *Lean Production System* o producción ajustada, basada en la desintegración de la cadena de valor, que conlleva un esquema organizativo piramidal en el que los fabricantes se relacionan estrechamente con un reducido número de proveedores de primer nivel que, a su vez, se abastecen de otros proveedores de forma jerárquica (Peligros y Bilbao, 2005).

Las empresas de componentes del primer nivel son las que tienen una mayor presencia internacional y sobre las que pesan mayores requerimientos productivos: capacidad de investigación y desarrollo, eficiencia productiva y garantía de calidad. Parece que las producciones de componentes encuadradas en este grupo han respondido a los riesgos asociados a la mayor competencia y a la pérdida de ventajas en el ensamblaje de vehículos, tratando de posicionarse en los tramos superiores de la cadena de valor, donde las exigencias son mayores, pero a las ventajas de la especialización se añaden el ahorro de costes, las economías de escala en la producción y las compras, y una relación más estrecha y coordinada con los clientes.

A este respecto, hay que tener en cuenta que muchos fabricantes desean operar con los mismos proveedores especializados en sus diferentes plantas para homogeneizar calidad y presionar en precios mediante un contrato global, además de garantizar en mayor medida el suministro. Esta estrategia, que se ha denominado de proveedores globales, ha provocado en los últimos años numerosas fusiones y compras en el sector de empresas de componentes de primer nivel y el incremento de dimensión de los mismos. Vemos así como se cruzan varias tendencias: la concentración de empresas en la industria auxiliar del automóvil a nivel mundial reduce la competencia, al tiempo que se amplía el mercado por la externalización creciente que realizan las firmas ensambladoras (CC.OO., 2007).

Aún así, el comercio total de PyC presenta un saldo negativo, que se ha interpretado como el predominio de las ventajas de ensamblaje de vehículos sobre la producción y exportación de PyC. Pues bien, el examen detallado del comercio de PyC permite determinar que no sólo existe un grupo significativo de aprovisionamientos de automoción en los que la industria española posee una situación competitiva destacada, sino que, además, el cuantioso déficit en PyC se atribuye fundamentalmente (83% en 2007) a dos partidas: *Motores de combustión interna* (713.2) y *Otras piezas, partes y accesorios* (784.39).

En lo que respecta a la primera de ellas, puesto que la fabricación de motores responde a decisiones estratégicas de ubicación geográfica de las grandes empresas, una parte relevante de los intercambios serán de naturaleza horizontal, de modo que el signo del saldo será, simplemente, la consecuencia de la naturaleza de las redes de producción establecidas. Pero, como la fabricación de motores es el núcleo tecnológico de la industria (Catalán, 2000), su saldo negativo es también indicativo de nuestro déficit tecnológico. La dependencia tecnológica de España,

fruto de que las grandes empresas constructoras y las de componentes más complejas tecnológicamente sean multinacionales extranjeras, no sólo implica que los procesos de toma de decisión y el diseño de las estrategias y políticas de empresa se ubiquen en otros lugares, sino que las fases de mayor valor añadido (diseño de vehículos, ingeniería de desarrollo de nuevos motores, nuevas investigaciones, etc.) no se realizan en España, sino en los centros de investigación que tienen estas multinacionales en otros países, frecuentemente los de origen de las firmas.

Algunos datos apoyan esta dependencia tecnológica de nuestro país. Por ejemplo, según Eurostat, en 2006, del Valor Añadido Bruto que se generó en el subsector de componentes de automoción en España, se destinaron a gastos de I+D alrededor del 3%; muy lejos del 21,2% de Alemania o el 12% de Francia. Para el sector en su conjunto, los datos sobre aplicaciones a la Oficina Europea de Patentes apuntan en la misma dirección: España solicitó 96.000, mientras Alemania pidió más de dos millones, Francia 655.000, Italia más de 400.000 y el Reino Unido más de 261.000.

CONSIDERACIONES FINALES†

El análisis efectuado ha puesto de manifiesto la relevancia de la industria de automoción europea en el contexto mundial. El particular avance experimentado por el comercio de PyC del sector, tanto desde su vertiente exportadora como importadora, junto con el hecho de que la mayor parte del comercio del sector tenga un carácter intra-regional, revela la existencia de importantes redes de producción europeas.

La creciente competencia de países emergentes y, sobre todo, la ampliación europea y la eliminación de barreras a los intercambios han propiciado una reorganización geográfica de la cadena de valor en la que los nuevos países miembros presentan notables atractivos para la localización de determinados segmentos del proceso productivo. Así, en el período estudiado, los recientes socios comunitarios han incrementado significativamente su presencia en los intercambios a costa de las economías más desarrolladas, especialmente en lo que se refiere a las producciones finales. Entre ellas, sólo la industria alemana, líder indiscutible en la red de automoción europea, ha conseguido mejorar su posición competitiva, ampliando sus cuotas mundiales en la exportación de bienes finales y en el comercio de partes y componentes, merced a un intenso proceso de fragmentación internacional de la producción en el que las antiguas economías comunistas adquieren un papel central. La inserción de estos países en las redes europeas de automoción y su papel cada vez más activo dentro de ellas es especialmente merito-

rio, en cuanto que ninguno de estos países tenía bajo el régimen anterior un tejido productivo consolidado en este sector. Polonia, Hungría, Eslovaquia y la República Checa destacan como los países más activos en las nuevas redes.

El análisis de especialización ha permitido detectar la posición de las distintas industrias nacionales en dichas redes, así como los cambios asociados a su reordenación. Alemania y Francia destacan por su sólida posición en las fases de mayor contenido tecnológico: la producción y exportación de PyC. Ahora bien, las dos economías disfrutaban de ventajas en la producción de automóviles y en las operaciones de ensamblaje (más acusadas en el caso de la economía germana), como pone de manifiesto la especialización en la importación de PyC y la exportación de bienes finales. Entre los otros países con mayor presencia en el contexto europeo, España y Bélgica parecen ser los más afectados por la extensión de las redes de automoción hacia el Este de Europa, dado que su posición en el entramado productivo se ha sustentado principalmente en sus ventajas en la fabricación de bienes finales. Su pérdida de cuota en las exportaciones mundiales de estos bienes permite constatar su dificultad para hacer frente a los cambios competitivos.

En lo que se refiere a la industria española, hay que destacar, en primer lugar, su intensa implicación en las redes de automoción, particularmente en lo que respecta a la fabricación de vehículos. Su especialización en el ensamblaje de turismos le hace especialmente sensible a las nuevas tendencias en la localización de la industria. Aunque las perspectivas del mercado español constituían un importante estímulo a la implantación de los grandes fabricantes de automóviles en nuestro país, no cabe duda de que las ventajas laborales de nuestra economía en el ámbito europeo han sido un factor determinante de su implantación en España. La incorporación de países con menores niveles de renta y salarios ha eliminado dichas ventajas y, en consecuencia, son las plantas de ensamblaje de turismos las que tienen que enfrentarse a mayores amenazas de deslocalización, al desarrollo de los nuevos modelos en otras áreas geográficas que ahora resultan más atractivas. A pesar del esfuerzo realizado en el ámbito productivo y de las mejoras de productividad llevadas a cabo, la posibilidad de permanencia de las plantas depende de decisiones estratégicas que se toman fuera de nuestras fronteras; Santana y URO son de los pocos fabricantes únicamente españoles. Asimismo, la elevada dependencia tecnológica y la orientación de la producción hacia los modelos de gama media y baja, constituyen un inconveniente adicional, puesto que estas líneas son las más fáciles de desarrollar en las nuevas localizaciones.

La especialización en vehículos industriales se muestra más robusta. Una sólida tradición productiva y comercial que se inicia con los míticos camiones «Pegaso» en la década de los cincuenta y continúa con los «Ebro» y «Barreiros» parece estar detrás de sus mejores resultados. Por lo demás, parece que en este segmento de la producción la competencia es menos intensa y, al menos, hasta mediados de la presente década, la industria española ha conseguido mantener su preeminencia. De hecho, continúa siendo el líder mundial en la fabricación de vehículos industriales.

Los cambios en las ventajas comparativas en la fabricación de automóviles y el desplazamiento de sus procesos fabriles, obviamente, inciden sobre la actividad de sus proveedores. Así, el análisis ha puesto de manifiesto la creciente especialización de los países del Este europeo en la producción y exportación de partes y componentes. Sin embargo, la industria auxiliar del automóvil española parece haberse defendido mejor que la fabricación final, consiguiendo incluso ampliar su peso en las exportaciones mundiales. En especial destacan las ventajas adquiridas en las piezas y componentes eléctricos, frenos, volquetes y chasis. No obstante, la debilidad tecnológica y la tradicional vinculación de gran parte de su industrial auxiliar a la demanda de las factorías ensambladoras situadas en nuestro país constituyen una seria limitación competitiva en el presente contexto. Conscientes de la importancia del sector de componentes de automoción en nuestra economía, desde el Ministerio de Industria se han articulado medidas de apoyo al sector en el contexto actual de crisis económica. Los beneficiarios de tales medidas, consistentes en ayudas directas para llevar a cabo proyectos de inversión, serán doce grandes empresas del sector, cuatro de ellas de capital extranjero.

Así pues, las nuevas tendencias en la localización han provocado un desplazamiento de la actividad de automoción hacia la Europa del Este que, naturalmente, genera cierta alarma en la industria española, que por sus características, especialización y situación periférica se ve directamente amenazada. La crisis financiera internacional ha acentuado las debilidades del sector, acelerando los ajustes ante el exceso de capacidad productiva y la reordenación geográfica del proceso de fabricación, de modo que desde finales del 2008 se han extendido los anuncios de procesos de deslocalización y los expedientes de regulación de empleo en el sector (Nissan, General Motors, Ford, Renault, SEAT y Mercedes) (Myro, 2009).

Sin embargo, habría que tratar de distinguir entre la incidencia del debilitamiento de la demanda, que afecta en gran medida a los fabricantes españoles que producen más intensamente bienes finales des-

tinados a los mercados exteriores, de los derivados de la pérdida de capacidad competitiva. Aunque en algunas líneas de productos españolas se ha resentido su posición competitiva, sin embargo, hemos visto cómo las ventajas se mantienen e incluso amplifican en otras, avalando su solvencia. Así, frente a posiciones más alarmistas, el análisis efectuado apoya las perspectivas que respalda Richet respecto a la ordenación geográfica del sector en Europa: la configuración de un nuevo entramado productivo en Europa del Este, secundario respecto al núcleo central y tradicional europeo que lidera las redes europeas, y orientado a satisfacer la creciente demanda de la Europa Oriental, compatible con el mantenimiento del polo ibérico basado en la dimensión y fortaleza de la industria española de automoción (Richet, 2004).

Esta conclusión esperanzadora sobre la posición competitiva de las plantas de ensamblaje en España también es compartida por otros autores (Bilbao y Camino, 2008), que basándose en el desempeño competitivo de las plantas españolas, la reducción del peso relativo de los costes laborales en el total de costes de producción y la previsible convergencia de dichos costes en la Europa del Este con los españoles, no ven razones que justifiquen la deslocalización de los fabricantes finales que operen en España. No obstante, la continuidad y el afianzamiento de este núcleo de automoción periférico en la UE-25 exige insistir en los desarrollos tecnológicos que sustenten la eficiencia productiva de nuestras empresas de automoción.

(*) Las autoras agradecen la financiación obtenida de la Consejería de Educación y Ciencia de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha (cofinanciada co fondos FEDER) a través del proyecto de Investigación PPIVO-0 154-9251

NOTAS

- [1] En esta misma dirección apuntan los datos sobre la distribución geográfica de la inversión extranjera directa de las multinacionales alemanas del sector. Si en los primeros 80 Latinoamérica constituía el área más atractiva para las compañías alemanas de automoción, en los primeros 90 los avances en la integración europea alentaron las inversiones en España, siendo, más recientemente, la Europea Central y Oriental la que ha proporcionado las mayores ventajas para la localización (Spatz y Nunnenkamp, 2002).
- [2] La idea es que si no existen restricciones al comercio, cada país se especializará en aquellas producciones en las que posee ventajas comparativas. En el epígrafe anterior se ha comprobado que el comercio de la industria de automoción se establece mayoritariamente entre los países del área integrada, donde no existen barreras a los intercambios, de modo que los índices de especialización son un buen indicador de la existencia de ventajas en la producción y el comercio.
- [3] Salvo aquellas partes y componentes que se destinen al reemplazo de piezas deterioradas, es decir, a recambios.
- [4] Naturalmente, la especialización es consecuencia de las decisiones estratégicas tomadas por las grandes empresas multinacionales que operan en el sector, pero éstas, a su vez, vienen condicionadas por las características específicas de las economías, determinadas por su dotación específica de factores, marco institucional, tamaño de mercado, etc.
- [5] En opinión de estos autores, la especialización exclusivamente en exportaciones o en importaciones de PyC reflejan más la fragmentación internacional de la producción que la inclusión en redes compartidas.
- [6] La partida correspondiente a "Automóviles y otros vehículos automotores diseñados principalmente para el transporte de personas" (781) supone en la UE-25 la mitad de las compras y las ventas externas del sector (el 77% de las exportaciones de bienes finales de la UE-25). La segunda partida con mayor peso en el comercio comunitario es "Otras partes, piezas y accesorios de los vehículos motores (7843), partida de PyC con un peso del 21% en las exportaciones totales del sector (el 59% de las ventas externas de PyC de la UE-25 y el 62% de las compras).
- [7] Algunos ejemplos al respecto son la decisión, en 2004, de Opel, filial alemana de General Motors, de localizar parte de la producción del Zafira en Polonia.
- [8] En la República Checa existen un total de 227 empresas que producen componentes de automoción (que acaparan dos tercios de los empleos del sector de automoción) y que destinan en torno a la mitad de su producción a las plantas de ensamblaje localizadas en el país y la otra mitad a los mercados exteriores. La concentración de proveedores existentes está actuando de imán para la implantación de nuevos fabricantes de automóviles, lo que previsiblemente, en un círculo virtuoso, atraerá nuevas oleadas de fabricantes de componentes. La marcada orientación al exterior de la industria checa de automoción le ha permitido erigirse, aprovechando su estratégica situación geográfica, como un centro de producción desde que el que se abastece al resto de Europa (Cebollero, 2008).
- [9] La ausencia de especialización en bienes finales no excluye la actividad de plantas de montaje de las principales marcas fabricantes (VW, GM/Opel y Suzuki), pero en el entorno mundial destaca la mayor presencia relativa de PyC en la producción y exportación.
- [10] En España producen vehículos industriales PSA, Nissan Motor Ibérica (a través de su división NMISA dedicada al ensamblaje de camiones y furgonetas ligeras), DaimlerChrysler, General Motors, Iveco y Renault. La industria de vehículos industriales goza de una amplia tradición. Durante el franquismo aparecieron numerosas empresas en este sector, entre ellas ENASA, de propiedad estatal, Barreiros o Motor Ibérica. La actitud del primer franquismo en este sector fue, sin duda, más abierta que en el de turismo, lo que favoreció la creación de una mayor variedad de empresas dedicadas a la fabricación de este tipo de vehículos (García-Ruiz, 2001).
- [11] Para la industria constructora de automoción, el porcentaje de componentes procedentes del suministro nacional es de un 53%. Por su parte, el suministro a las empresas de componentes proviene en un 57% del mercado interno y en un 43% de la importación de otros mercados. Es impor-

ANEXO ESTADÍSTICO

CUADRO 1
ESPECIALIZACIÓN EN CADA RAMA DE AUTOMOCIÓN CON RELACIÓN AL COMERCIO MUNDIAL
DE MANUFACTURAS

	Partida	Bélgica		R. Checa		Francia		Alemania		Hungría		Italia		Polonia		Eslovaquia		UK	
		95	07	95	07	95	07	95	07	95	07	95	07	95	07	95	07	95	07
Exportaciones PyC	7132	0,1	0,2	0,2	0,4	1,3	2,0	0,8	1,2	0,1	13,0	0,6	0,8	0,0	5,4	0,3	0,2	1,3	1,9
	713.82	0,7	0,4	0,2	0,0	0,8	0,7	1,5	1,5	0,0	0,0	0,9	1,4	0,7	0,1	0,9	0,4	3,4	4,2
	713.9	0,5	0,4	0,6	1,5	1,0	1,0	1,4	2,2	0,3	1,8	0,7	1,1	0,8	1,3	0,3	0,3	1,0	1,2
	744.19	0,7	0,4	1,1	0,2	0,5	1,1	0,5	0,3	3,7	1,2	1,0	0,6	1,9	0,5	0,1	0,6	1,3	2,4
	778.31	0,2	0,7	0,7	1,3	1,7	2,1	1,9	1,1	3,7	3,1	0,7	0,6	0,2	1,5	0,1	0,4	0,7	0,9
	778.33	0,1	0,1	1,6	0,5	0,5	1,3	1,4	1,0	1,4	0,6	0,9	1,3	1,0	0,9	0,1	0,1	1,3	1,2
	778.34	0,8	0,4	1,2	7,2	2,1	1,8	1,3	1,4	0,8	1,9	1,5	1,3	0,2	1,9	0,1	3,1	0,9	0,6
	778.35	4,7	3,9	1,8	1,4	1,0	0,8	1,9	1,2	5,6	0,8	0,8	0,8	0,1	3,9	0,0	0,4	0,2	0,4
	784.1	0,2	0,1	1,5	0,0	0,4	0,3	1,3	0,9	0,3	0,4	0,5	0,3	0,4	0,5	0,3	0,0	1,3	0,1
	784.2	2,9	3,1	3,1	3,0	1,6	1,6	0,6	0,8	0,5	0,3	1,1	0,8	0,1	2,1	1,8	30,2	0,6	0,3
	784.31	0,8	1,2	0,8	1,2	2,4	1,0	0,8	1,2	0,5	0,4	0,7	0,8	0,2	0,5	1,2	1,5	1,0	3,6
	784.32	0,7	0,8	1,0	4,5	0,6	0,9	0,9	1,4	1,0	1,5	0,5	0,7	0,2	2,4	0,2	1,9	0,4	0,5
	784.33	0,8	1,0	1,0	4,1	1,9	1,5	1,3	1,5	1,3	1,5	1,0	1,9	0,3	2,1	0,9	1,3	1,1	1,3
	784.34	0,3	0,2	0,2	0,4	2,1	2,0	0,9	1,8	0,1	1,3	0,2	0,4	0,0	1,2	0,8	2,1	0,5	0,4
	784.35	0,9	1,2	1,2	1,6	1,4	1,5	0,6	2,3	10,2	1,2	2,8	1,5	0,2	1,7	5,9	0,6	0,9	1,3
	784.36	2,8	2,7	1,9	2,5	0,8	1,6	1,6	2,1	2,3	0,5	1,3	1,2	0,2	4,6	1,5	0,2	0,7	1,3
	784.39	0,8	0,8	0,9	2,3	1,7	1,6	0,9	1,1	0,6	1,7	1,3	1,5	0,3	2,1	0,9	0,8	1,1	0,8
	Total	0,7	0,7	0,8	2,1	1,4	1,5	1,0	1,4	0,8	3,2	0,9	1,1	0,3	2,3	0,7	1,4	1,0	1,1
Importaciones PyC	713.2	2,1	1,5	0,1	2,2	0,8	0,8	1,2	2,4	0,5	1,9	0,5	0,7	1,6	0,9	0,2	3,8	0,6	0,9
	713.82	0,7	0,8	0,4	0,6	1,4	1,3	0,7	0,6	0,2	0,1	1,0	1,2	0,3	0,4	0,7	0,3	1,1	1,6
	713.9	0,6	0,5	0,4	0,9	1,0	1,5	0,7	1,3	0,4	7,9	1,0	1,0	0,5	2,5	0,5	0,8	1,3	1,4
	744.19	0,4	0,1	0,2	0,1	1,3	0,8	0,3	0,3	0,3	0,0	0,3	0,4	0,3	0,3	0,7	0,2	0,6	1,0
	778.31	1,0	0,9	0,5	1,4	1,0	1,4	1,2	1,4	0,6	1,3	1,5	1,0	0,8	0,9	0,5	1,9	1,2	0,9
	778.33	0,4	0,3	1,0	2,9	1,0	1,8	0,7	0,7	3,1	2,4	0,7	0,6	0,8	3,3	0,9	0,6	1,0	0,6
	778.34	1,2	1,1	0,6	1,2	1,5	1,1	0,9	2,2	1,0	1,2	1,1	0,8	1,3	1,1	1,0	2,1	0,9	1,2
	778.35	1,2	2,0	1,9	4,1	1,4	1,4	0,8	1,2	0,8	1,1	1,1	0,8	0,6	1,9	0,5	3,1	1,2	0,8
	784.1	0,5	0,4	0,9	1,8	0,1	1,6	0,5	0,1	0,3	0,3	0,3	0,1	7,7	5,0	0,7	0,1	0,4	3,5
	784.2	3,5	2,6	1,1	0,2	1,9	0,7	0,8	1,8	0,5	5,3	0,2	0,4	14,0	0,4	0,8	0,1	0,6	1,2
	784.31	1,6	1,4	0,7	0,6	0,8	0,7	0,6	0,9	0,9	0,9	0,4	0,7	1,4	1,3	1,0	3,4	0,8	2,3
	784.32	1,0	1,8	0,9	2,0	0,5	0,9	0,8	1,5	0,6	1,5	0,3	0,3	0,9	1,4	0,5	7,0	0,8	1,0
	784.33	1,1	1,1	1,2	3,8	1,3	1,6	1,1	1,6	0,9	1,0	0,9	1,1	0,6	1,5	0,9	3,2	1,2	1,1
	784.34	1,3	1,0	0,1	1,1	0,6	1,0	1,1	1,0	0,3	1,2	0,5	0,4	0,8	1,4	0,1	4,3	1,2	1,5
	784.35	0,8	1,9	2,6	2,6	0,6	0,9	0,3	1,4	0,9	1,9	0,4	0,4	1,1	0,9	1,1	3,9	1,4	1,3
	784.36	2,8	1,4	2,5	5,5	0,9	1,1	0,9	1,3	0,9	1,0	0,2	0,3	1,7	1,5	3,7	2,4	0,9	1,4
	784.39	2,5	0,9	0,6	1,5	1,1	1,2	0,6	1,2	0,4	1,3	0,7	1,1	0,5	1,1	0,5	2,5	1,9	1,6
	Total	1,7	1,1	0,6	1,7	0,9	1,2	0,8	1,4	0,5	2,3	0,7	0,8	1,1	1,4	0,5	3,1	1,3	1,3
Exportaciones Bs Finales	722	0,2	0,4	2,9	1,0	2,9	1,0	1,6	1,6	0,1	0,1	2,1	2,2	1,7	0,4	1,4	0,1	3,2	2,5
	744.11	0,8	0,7	0,2	0,1	0,2	0,1	2,3	2,8	0,0	0,0	1,0	1,7	0,0	0,2	0,6	0,0	2,5	2,3
	781	2,2	1,4	0,6	1,4	0,6	1,4	1,7	1,9	0,3	1,2	0,6	0,4	0,6	1,0	0,2	3,2	0,9	1,3
	782	1,0	0,6	0,8	0,3	0,8	0,3	1,1	1,2	0,2	0,2	1,1	1,3	0,9	1,1	0,4	0,3	0,5	0,9
	783	2,2	2,1	0,8	1,3	0,8	1,3	2,1	1,7	2,9	0,2	0,1	0,2	0,1	2,1	0,1	0,1	0,2	0,2
	Total	1,9	1,3	0,7	1,2	0,7	1,2	1,7	1,8	0,4	0,9	0,7	0,6	0,6	1,1	0,2	2,5	0,9	1,3

FUENTE: Elaboración propia con datos de COMTRADE (Naciones Unidas).

tante señalar, además, que una gran parte de los intercambios internacionales se realizan de manera interna por grupos industriales internacionales. Esta internacionalización

de los componentes está reforzada por los intercambios efectuados por la industria constructora con objeto de abastecer a sus factorías en el extranjero (Obregón, 2006).

BIBLIOGRAFIA

BALASSA, B. (1965): «Trade liberalization and revealed comparative advantage», *Manchester School of Economic and Social Studies*, nº 33, pp 99-123.

BILBAO-UBILLOS, J. y CAMINO-BELDARRAIN, V. (2008): «Proximity matters? European Union enlargement and relocation of activities», *Economic Development Quarterly*, vol. 22, nº 2, pp. 149-166.

BLÁZQUEZ, L. DÍAZ-MORA, C. y GANDOY, R. (2009): «La industria española y las redes de producción europeas», Documento de trabajo nº 10, Instituto Universitario de Análisis Económico y Social. Publicado en http://www.iaes.es/publicaciones/DT_10_09_esp.pdf.

CAJAMAR (2006): «El Sector del Automóvil en España», *Boletín Económico Financiero*, Año VIII, nº 26, abril. Publicado en www.instituto.cajamar.es/boletin.

CATALÁN, J. (2000): «La Creación de la Ventaja Comparativa en la Industria Automovilística Española, 1898-1996», *Revista de Historia Industrial*, nº 18, pp. 113-155.

CC.OO. (2007): «Análisis de las Estrategias de Internacionalización en el Sector de los Componentes de Empresas con Capital de Diferentes Países de Procedencia», Observatorio Industrial de Equipos y Componentes de Automoción de la Federación Minerometalúrgica de CC.OO..

CEBOLLERO, E. (2008): «El Mercado de Automoción y Componentes en la República Checa», Oficina Económica y Comercial de España en Praga, Notas sectoriales.

DÍAZ MORA, C. y GANDOY JUSTE, R. (2005): «Outsourcing en la Industria Manufacturera Española: Nuevas Estrategias para el Nuevo Siglo», *Economía Industrial*, nº 358, pp. 65-77.

ENRIETTI, A. (2004): «Fiat Auto Poland and its suppliers», en Faust, M., Voskamp, U. y Wittke, V. (eds.), *European Industrial Restructuring in a Global Economy: Fragmentation and Relocation of Value Chains*, SOFI Berichte, Göttingen.

GARCÍA-RUIZ, J.L. (2001): «La Evolución de la Industria Automovilística Española, 1946-1999: Una Perspectiva Comparada», *Revista de Historia Industrial*, nº 19-20, pp. 133-163.

KAMINSKI, B. y NG, F. (2001): «Trade and Production Fragmentation: Central European Economies in EU networks of production and marketing», *Policy Research Working Paper Series*, nº 2611, Banco Mundial.

MALDONADO, A. (2005): «El Mercado de Componentes de Automoción en el Reino Unido», Oficina Económica y Comercial de España en Londres, Notas sectoriales.

MYRO, R. (2009): «La Profunda Crisis del Sector del Automóvil», *Economistas*, nº extra España 2008. *Un balance*, pp. 97-103.

NG, F. y YEATS, A. (1999): «Production Sharing in East Asia: Who Does What for Whom y Why?», *Policy Research Working Paper*, nº 2197, Banco Mundial.

NUNNENKAMP, P. (2004): «The German Automobile Industry and Central Europe's Integration into the International Division of Labor: Foreign Production, Intra-Industry Trade and Labor Market Repercussions», *Papeles del Este*, nº 9.

OBREGÓN, M.A. (2006): «El Sector de Equipos y Componentes de Automoción», *Índice*, Julio, pp. 21-22.

OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE ESPAÑA EN VARSOVIA (2007): «Automotive Industry and Components Sector in Poland», Informes Sectoriales.

PELIGROS, C. y BILBAO, J. (2005): «El Proceso de Externalización Productiva en la Industria Española del Automóvil», *Economía Industrial*, nº 358, pp. 87-98.

RICHEL, X. (2004): «Redes Internacionales de Producción y Nuevas Economías de Mercado: Estrategias de los Fabricantes de Automóviles en los PECO», *Información Comercial Española*, nº 818, pp. 125-149.

RUGMAN, A.M. y COLLINSON, S. (2004): «The Regional Nature of the World's Automotive Sector», *Working Paper*, nº 23, Indiana University, Kelley School of Business, Department of Business Economics and Public Policy.

SACHWALD, F. (2004): «The Impact of EU Enlargement on Firm's Strategies and the Location of Production in Europe», Tokyo Club Research Meeting.

SPATZ, J. y NUNNENKAMP, P. (2002): «Globalization of the Automobile Industry: Traditional Locations under Pressure?, Kiel», *Working Papers*, nº 1093, Institute for World Economics.