

# Informes sector automoción

Informe Componentes – EE.UU.  
(Resumen ejecutivo)

---

Octubre de 2021





# INFORME COMPONENTES – EE.UU.

## RESUMEN EJECUTIVO

### PRINCIPALES MAGNITUDES DEL SECTOR A NIVEL MUNDIAL

EE.UU. es el **segundo mercado en términos de producción y ventas** de vehículos ligeros, con una cuota del 20% y 11% respectivamente; por detrás de China, y por delante de Japón y Alemania. Asimismo, también se sitúa en **segunda posición en número de plantas de producción**, con un total de 73, entre fabricantes de vehículos ligeros (incluye plantas de ensamblado de vehículos eléctricos) y Heavy Trucks, aunque con India y Japón a poca distancia, lo que da una idea de la alta capacidad de producción de las plantas del país.

En cuanto a la **electrificación**, EE.UU. es el **tercer productor a nivel mundial**, por detrás de China y Japón, con previsión de verse superado también por Alemania en los próximos años, mientras que en el mercado de **Heavy Trucks**, EE.UU. es el **segundo país en términos de ventas**, por detrás de China y Japón, y **segundo mayor productor del mundo**, aunque a gran distancia de China.

En términos del mercado global de **componentes** para automoción, la región de Norteamérica supone el 25% del mismo, por detrás de Asia-Pacífico (40%) y muy a la par con Europa (25%). **EE.UU. representa casi el 15% de este mercado**, con especial **relevancia de piezas y sistemas de powertrain**, dada la gran presencia de Tier1 de esta función en el país. A diferencia del mercado global, los **componentes de interior** representan **más de un 20% del mercado estadounidense**, con **menor peso de componentes de electrónica**.

### CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO AMERICANO

El mercado norteamericano se encuentra en una **fase de decrecimiento**, especialmente **negativa en producción en los últimos años**, acelerado a raíz del Covid. Sin embargo, se espera una **recuperación parcial en ventas y producción durante 2021 y 2022**, con **perspectivas de crecimiento a 2024**, superando los niveles del período 2017-2018. El **Big Three**, Ford, GM y Stellantis (integración de PSA y FCA, contando con Chrysler), cuentan con una **cuota conjunta de producción superior al 50%** de vehículos ligeros (aunque venida a menos tras la irrupción de los OEMs japoneses y europeos).

En cuanto al **vehículo eléctrico**, el país ha experimentado un **gran crecimiento en ventas y producción** en los últimos años, con **Toyota y Tesla vendiendo casi dos tercios** del total de este tipo de vehículos, y **fabricando más de la mitad**. Las **previsiones apuntan a superar los 4 millones de unidades producidas en 2024**, suponiendo casi **un cuarto del total** de la producción de vehículos del país.

En términos de **Heavy Trucks**, se produjo un **importante crecimiento en la producción hasta 2019**, con una fuerte caída a raíz del Covid, recuperando en el período 2022-2024 niveles pre-pandemia.

En lo relativo al mercado de **componentes**, **México es el principal exportador de piezas a EE.UU.**, con Canadá y Japón en segunda y tercera posición respectivamente. Las principales importaciones de componentes son las relativas a **partes y accesorios de carrocería, cajas de cambios y motores de cilindrada mayor** que 1.000 cm<sup>3</sup>, siendo **Michigan el principal estado de destino**.

Euskadi **exporta componentes a EE.UU.** por valor de **125 M€** (el 13% del total de la exportación desde el Estado). Los componentes agrupados bajo la categoría de **Partes y accesorios de vehículos** (ejes, suspensión,

frenos...), suponen más de **dos tercios del total** de exportaciones de componentes de automoción de Euskadi a EE.UU., seguido de las **piezas de caucho-metal** y, en menor medida, de **Motores** de émbolo (pistón) alternativo y motores rotativos.

## PRINCIPALES PLAYERS CON PRESENCIA

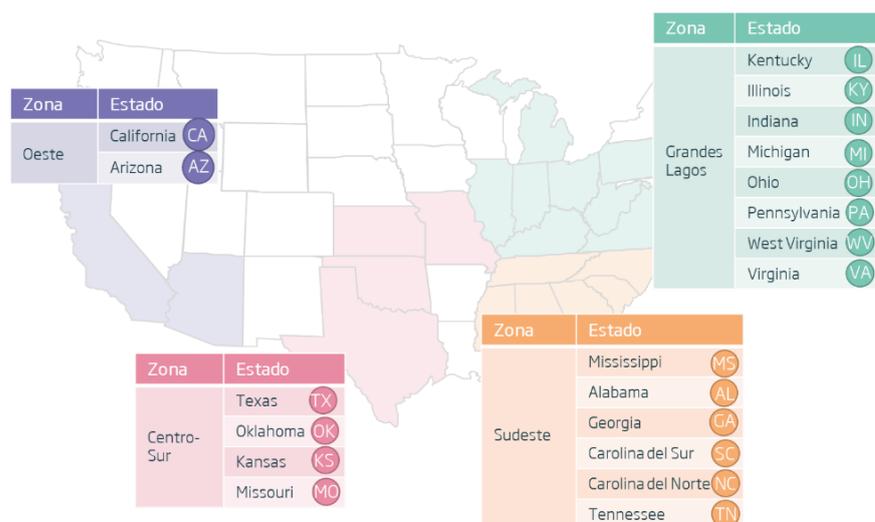
Las **73 plantas de fabricación** de vehículos en EE.UU. (58 para vehículos ligeros), contarán con una **producción estimada de 13,5 millones de vehículos en 2022**. **Ford, GM y Stellantis** asumen un tercio de las plantas (28) y más del 50% de la producción anual (casi 7 millones de vehículos). Otros **OEMs con cierta relevancia** en el país son los **japoneses** (Toyota, Honda y Nissan, con 13 plantas y casi 4 millones de vehículos). La presencia de **OEMs alemanes**, sin embargo, es **limitada** (VW, Daimler y BMW, con 4 plantas y menos de 1 millón de vehículos), mientras que **no existe presencia de plantas de fabricantes franceses** en el país. Del total de plantas, **35** cuentan con **capacidad para la fabricación de modelos eléctricos y/o híbridos**.

De hecho, el lanzamiento de **nuevos modelos** en EE.UU. girará en torno a los **vehículos de nueva generación**, tanto versiones de antiguos modelos como puramente nuevos, hasta 2024. A partir de ese año, la mayoría de lanzamientos anunciados son restylings de modelos actuales.

**En lo relativo a los Tier1, Magna** es el proveedor de automoción con mayor presencia en EE.UU., con un total de **38 plantas** de sus distintas divisiones, que incluyen productos de las cinco funciones principales del vehículo. El resto de **grandes Tier1 norteamericanos**, también se sitúan en el **top10, destacando AAM, ITW y Tenneco**, con **más de 20 plantas**, así como Flex n Gate, Borgwarner, Lear o IAC. En cuanto a los  **europeos**, destacan **ZF**, con 14 plantas, **Valeo**, con 12 y las **españolas Antolin y Gestamp**, con 16 y 9 plantas respectivamente. También es muy notable la **presencia de proveedores japoneses** de primer nivel

## POLOS DE PRODUCCIÓN DE REFERENCIA: HUBS

El mercado estadounidense puede dividirse en **cuatro grandes regiones o hubs**: Grandes Lagos, Sudeste, Centro-Sur y Oeste, en función de la agrupación y tipología de plantas de OEMs y proveedores.



Los **Grandes Lagos**, el hub con **mayor tradición automovilística** del país, se posiciona como el **principal polo de producción de EE.UU.**, además de tener una abundante presencia de fabricantes y proveedores de nivel. De hecho, **más de la mitad de los vehículos fabricados en EE.UU. se producen en los Grandes Lagos** (capacidad anual de casi 7,5M de vehículos).

El **Sudeste**, con mayores **oportunidades para proveedores europeos**, acoge las plantas de los OEMs del Viejo Continente, así como de asiáticos. En el **Centro** del país, la **producción se limita a GM, Ford y Toyota**, aunque se trata de un hub **en desarrollo**, más si cabe a raíz de la implantación de Tesla; y, por último, la costa **Oeste** se ha posicionado como el principal **polo de fabricación y tecnologías relacionadas con la electrificación** del vehículo y los modelos de nueva generación, con infinidad de empresas proveedoras de **electrónica**.

En lo relativo a los **Tier1**, existe una **amplia presencia en los Grandes Lagos**, principalmente de **powertrain, interiores y exterior**; siendo el **sudeste el segundo hub con mayor presencia** (apareciendo más Tier1 europeos), y **muy limitada en el resto** del país (salvo de empresas proveedoras de electrónica, tanto en el centro como en el oeste).

Además, el hub de los **Grandes Lagos** acapara la **mitad de las nuevas plantas para fabricación de baterías**, así como más de la mitad para sistemas de powertrain/drivetrain eléctricos; ubicándose el resto en los hubs del sudeste y oeste a partes iguales. En lo relativo a los **centros de I+D** de los principales fabricantes con presencia, casi la **totalidad se ubican en los hubs del Oeste (30) y Grandes Lagos (24)**.

## RELACIONES COMERCIALES CON MÉXICO

---

**México** se sitúa como el **principal mercado exportador** de componentes a EE.UU., principalmente de **motores** (especialmente a los estados de los Grandes Lagos y Sudeste), **carrocerías y alumbrado y señalización visual**. Los proveedores mexicanos están ubicados en el centro del país (San Luis Potosí, Aguascalientes, Silao) y, en menor medida, en el norte (Saltillo, Monterrey) y las ciudades fronterizas (Ciudad Juárez, Tijuana, Laredo, Reynosa y Matamoros)

Existe un **importante volumen de importaciones y exportaciones 'intercompany'**, es decir, envíos desde EE.UU. a México de ciertos materiales, sometidos a diversos procesos en las plantas de ensamblaje mexicanas, y devueltas al país norteamericano una vez finalizadas. Las exportaciones de componentes cuentan con un **precio ventajoso en el mercado**, con **costes de producción más bajos** que otros mercados emergentes.

## TENDENCIAS, FACILIDAD DE ACCESO VS BARRERAS DE ENTRADA Y PALANCAS CLAVE

---

### PRINCIPALES CAMBIOS

El **principal cambio** normativo que afecta a la automoción ha sido la **entrada en vigor del United States-Mexico-Canada Agreement** en el último año, nuevo tratado de libre comercio entre Estados Unidos, México y Canadá. Su puesta en marcha marca una **nueva etapa para el comercio en Norteamérica**, siendo su principal objetivo **el impulso de un mercado más libre, apoyar el comercio equilibrado, justo y recíproco** y generar un crecimiento económico en la región.

Entre otras medidas, incluye el **aumento del peso de los componentes producidos en Norteamérica** (Canadá, México o Estados Unidos). sobre el total del vehículo, que **pasa de situarse en el 60%-62,5% al 70%-75%**. El **principal impacto** de estas medidas proteccionistas **se trasladará al resto del mundo**, incluida Europa. De esta forma, compañías que, hasta ahora, importaban componentes sin aranceles tendrán que **empezar a pagar un sobrecoste**, con un impacto estimado para **los fabricantes de automóviles estadounidenses de alrededor de 3.000 millones de dólares** durante la **próxima década**, según un informe de la Oficina Presupuestaria del Congreso.

## TENDENCIAS

Los **OEMs locales** tienen la capacidad y voluntad de para **adaptarse al nuevo paradigma**, a través del establecimiento de **acuerdos entre ellos para colaboraciones**, o con **nuevos players tecnológicos** para ser parte de la transición y apoyar las tendencias CASE.

Además, el propio **Gobierno** Federal y los distintos **estados** se están **involucrando en el avance de la electrificación** en el país a través de nuevas medidas y políticas, lo que está haciendo que los **OEMs traten de dar respuesta** a los requerimientos de las normativas y legislaciones emitidas (aunque también por sus propias estrategias de respuesta a las nuevas tendencias del sector), habiendo anunciado **mejoras productivas, de funciones o acordes a las nuevas tendencias de electrificación** y conectividad de los nuevos vehículos.

De hecho, **ligados a estas tendencias** tecnológicas, se han realizado distintos **acuerdos entre diferentes OEMs y otras empresas**, incluso no tradicionales del sector de automoción, para aunar esfuerzos y compartir tecnologías e invertir en nuevas capacidades productivas:

## CLAVES EN LOGÍSTICA

Cada uno de los hubs presenta un **elevado nivel de autoabastecimiento**, proviniendo los **componentes importados de otras geografías** (con México como denominador común y más apoyo de Asia y Canadá en Grandes Lagos), con **dificultades para los proveedores** para **generar negocio más allá de su área geográfica** de influencia (con enfoque hub).

En ese flujo comercial de EE.UU. con el resto de países, existen **ciertas dificultades para la exportación en la frontera con México**, relacionadas con la declaración de la carga y mercancía en aduanas, las largas retenciones de tiempo a los transportistas o la inspección a fondo de los vehículos y materiales, que retrasan los tiempos de entrega (trayectos que pueden durar hasta 2 días). Las **relaciones comerciales** son **más fluidas con Canadá**, con menos trabas burocráticas e impulsado además mayores facilidades para el comercio con Estados Unidos.

## FACILIDAD DE ACCESO VS BARRERAS DE ENTRADA

De cara a los proveedores internacionales, el **mercado estadounidense es atractivo**, tanto por ventas como por producción, pero **muy maduro**, con **dificultades para abrirse hueco en paneles de proveedores muy establecidos** (pseudo-monopolios en algunos casos), si no existe un apalancamiento previo en relaciones establecidas con los centros de decisión de los clientes en otras regiones (Europa, Japón, China, Corea del Sur).

Además, el **mercado se encuentra saturado en algunos hubs** (especialmente en Grandes Lagos), con **exceso de capacidad** por una tendencia a la baja de la demanda de vehículos.

En cuanto a las **principales barreras de entrada**, los **aranceles** a la importación de acero y aluminio, así como vehículos y componentes, lanzados por la Administración Trump aún en vigor, seguirán siendo **elevados** en los próximos años, **pudiendo dificultarse incluso esta situación a raíz del nuevo Tratado de Libre Comercio**, que aboga por impulsar la producción e incorporación de componentes a partir de materiales locales.

## PALANCAS CLAVE PARA POTENCIALES OPORTUNIDADES

Existen **oportunidades de negocio para las empresas vascas** (mayores para las empresas con implantación en la región que en el modo exportación), **diferenciando las palancas y factores críticos de éxito según el perfil**

**de empresa**, tanto por sus propias características y dinámicas como por sus posibles intereses de negocio en el mercado estadounidense.

### Empresa implantada o estudiando su implantación (con o sin producto propio)

Dada las dificultades que se están planteando para la exportación hacia la región (además de las ya derivadas de la distancia geográfica), la **implantación directa** es la opción más plausible para desarrollar actividad en el sector. Para ello, será clave disponer de **capacidades productivas más o menos cercanas** (en línea con cualquier otra región del mundo). **Encontrarse en otro hub o estado lejano, no imposibilita** el desarrollo de relaciones y negocio, pero **limita mucho a la hora de competir**, especialmente en aquellos estados en los que la conexión con los hubs productivos (especialmente para Grandes Lagos) es de varios días. Además, para suministrar a los OEMs locales, es clave disponer de una **oficina técnico-comercial**, con gran peso del componente técnico, en dicha zona.

En cuanto a las decisiones de los **OEMs de origen extranjero** (Alemania y Japón, generalmente) **con presencia productiva en EE.UU.**, estas se toman (tanto para proyectos globales como para proyectos puramente locales) **en sus centros de decisión** (ingeniería y compras), los cuales se encuentran en sus **headquarters**. Existen **mayores facilidades** para establecer relaciones con **OEMs europeos del sudeste** (principalmente, Premium alemanes).

La **implantación “brownfield”** puede suponer una **oportunidad para empresas vascas con capacidades tecnológicas y de proceso diferenciales**, susceptibles de ser **exportadas / implantadas en Estados Unidos** en un corto período de tiempo. En cualquier caso, será **clave establecer relación con un partner local**, que disponga de importantes **contactos y redes de comunicación** con empresas del sector de cierta relevancia.

### Empresa focalizada en la exportación

Las **medidas proteccionistas** de las últimas administraciones están dificultando enormemente el desarrollo de negocio local a través de las exportaciones. Sólo los **productos y procesos realmente diferenciales y no excesivamente penalizados** por los **costes logísticos** (además de aranceles, aduanas, etc.) tendrán ciertas garantías de **éxito para la exportación desde Europa** (siendo difícil competir en dichos productos con empresas asiáticas).

Las distintas regiones responden a una situación distinta y por tanto ofrecen distinto nivel de oportunidades, en función de las diferentes funciones, procesos y tecnologías. Por ejemplo, el área de **Grandes Lagos**, presenta cierto nivel de **sobredimensionamiento**, dado el **gran número de proveedores**, así como la **capacidad productiva**. En cuanto a la zona del **Sudeste**, esta se posiciona como la opción **más factible para proveedores europeos**, especialmente para suministrar a **OEMs europeos**, prácticamente en **cualquiera de las funciones**, pero sobre todo en **Interior y Exterior**.

Los **estados del centro**, por su parte, **presentan poco volumen de producción**, abasteciéndose Kansas y Missouri de estados del este; con mayores **oportunidades** para proveedores de sistemas de **powertrain y drivetrain**, así como **forjas y fundiciones**. La zona **oeste**, concretamente del estado de **California**, se postula como el principal **polo de atracción de empresas de electrónica**, con mayor cercanía a **los centros de innovación e I+D** en este ámbito, constituyéndose en la zona del país con **mayor apuesta por la electrificación**, siendo visible tanto a través de la presencia de OEMs con capacidad para producir modelos de nueva generación, como de plantas de baterías y sistemas de powertrain/drivetrain alternativos.

**EUSKADI**  
BASQUE COUNTRY



**BasqueTrade**  
& Investment



Alameda Urquijo, 36 5ª Planta Edificio Plaza Bizkaia  
48011 Bilbao [info@basquetrade.eus](mailto:info@basquetrade.eus)  
**(+34) 94 403 71 60**