EUSKADI
BASQUE COUNTRY

# Informes sector automoción

Informe Componentes – EE.UU.

**Octubre de 2021**

# Índice

Contexto socioeconómico ..... 4
1.1. Principales indicadores ..... 5
Principales magnitudes del sector a nivel mundial ..... 7
2.1. Ventas de vehículos ..... 8
2.2. Producción de vehículos ..... 10
2.3. El mercado de componentes de automoción ..... 13
Caracterización del mercado americano ..... 14
3.1. Cifras de mercado ..... 16
3.2. Principales players con presencia ..... 30
3.3. Polos de producción de referencia: hubs ..... 37
Tendencias, facilidad de acceso vs barreras de entrada y palancas clave ..... 47
4.1. Entorno actual y tendencias en EE.UU. ..... 48
4.2. Facilidad de acceso vs. barreras de entrada ..... 55
4.3. Palancas clave para potenciales oportunidades ..... 58
Información de interés ..... 61
5.1. Ferias y eventos ..... 62
5.2. Agentes clave ..... 62
5.3. Informes y publicaciones destacadas ..... 63
Nomenclatura y tratamiento de datos ..... 64
Anexos ..... 66
Contenido de Anexos ..... 67

# OVERVIEW

*Introducción al sector de automoción en EE.UU.*

Estados Unidos en el **segundo mercado en términos de producción y ventas** de vehículos, con una cuota del 20% y 12% respectivamente; por detrás de China, y por delante de Japón y Alemania. A pesar de la **tendencia a la baja en la producción** en los últimos años, la **industria sigue traccionada** principalmente por los integrantes del **Big Three** (Ford, GM, Stellantis), aunque también por los **OEMs japoneses**; principalmente Toyota, y, en menor medida, **europeos**.

Además, gracias al impulso de Tesla y otros fabricantes, el país norteamericano también se ha **posicionado en la nueva era de la electrificación** y los vehículos de nueva generación, siendo el **tercer productor a nivel mundial** de este tipo de vehículos, con un total de **35 plantas con capacidad** para producir **modelos eléctricos e híbridos** y otras anunciadas en los próximos años.

En términos de **componentes**, también es uno de los **principales mercados a nivel mundial**, especialmente de las funciones de **powertrain e interiores**, con una cuota **superior al 10% del total** del mercado global, y con presencia de los **principales Tier1, nacionales e internacionales**, con varias implantaciones productivas.

*Caracterización del mercado*

La **mitad de la producción** tiene lugar en los **Grandes Lagos**, principalmente en **Michigan**, estado de **mayor tradición automovilística** del país. El hub, que también incluye los estados de Indiana, Illinois, Ohio, Kentucky, Pennsylvania, Virginia y West Virginia, cuenta con varias plantas de **OEMs americanos**, así como **japoneses**; además de **implantaciones de los principales Tier1**, especialmente de **powertrain y drivetrain**. Los estados del **sudeste**, por su parte, acogen a todos los **OEMs europeos** con presencia en el país (alemanes y Volvo), además de varias plantas de fabricantes **japoneses**. Los **Tier1** que se ubican en este hub son principalmente de estos países, suministrando piezas de todas las funciones, **principalmente de interiores y exterior**.

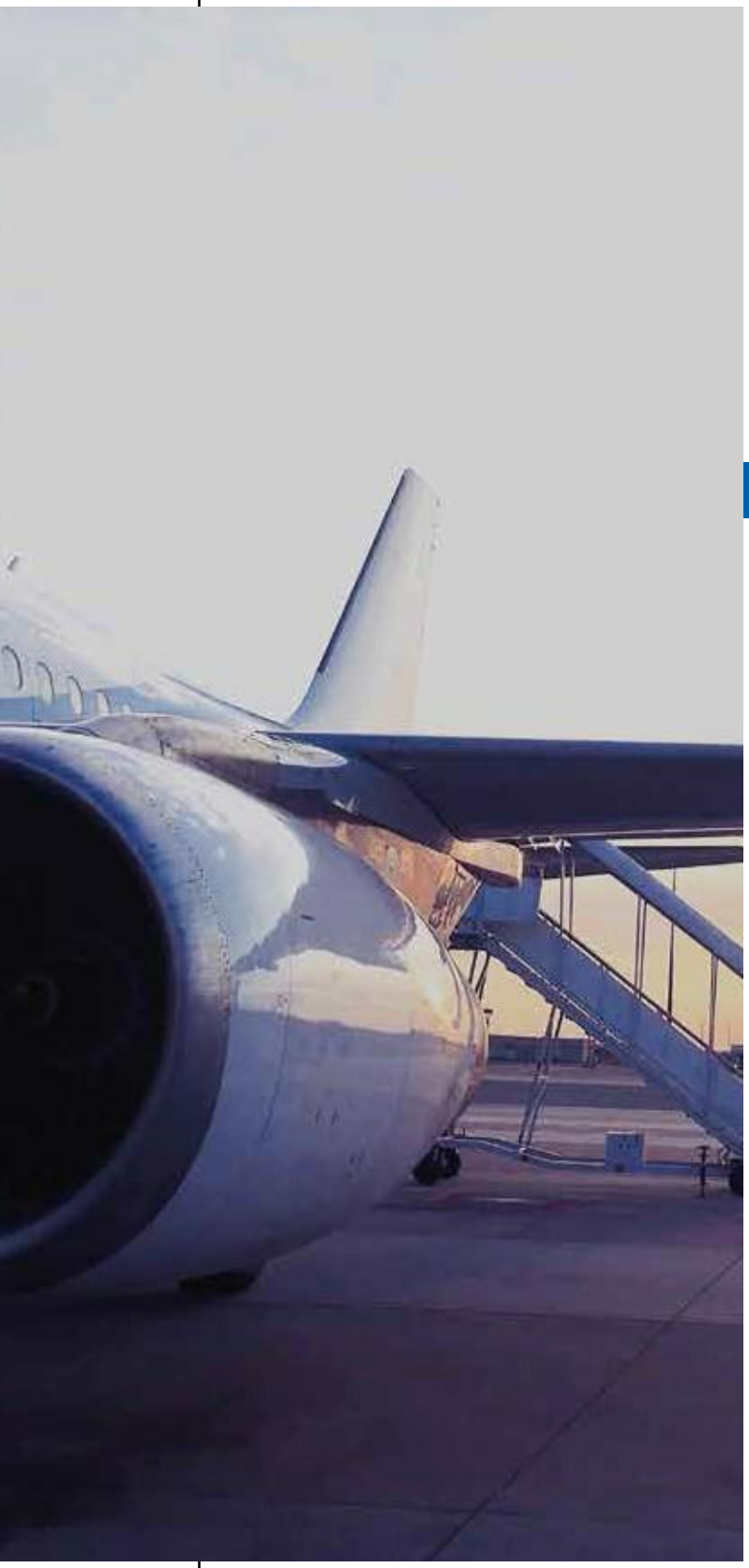
El **resto** de la producción tiene lugar en el **centro** del país (Missouri, Oklahoma, Kansas, Texas), traccionada por **GM, Ford y Toyota** principalmente; y con **limitada presencia de grandes proveedores**; y en la **costa oeste**, concentrada en el estado de **California**, cuya apuesta por la **electrificación** y la implantación de Tesla en Fremont, han impulsado tanto la aparición de grandes **players de electrónica**, así como de **centros de I+D** de todos los OEMs presentes en el país.

*Tendencias, facilidad de acceso vs barreras de entrada y palancas clave*

El nuevo Tratado **USMCA**, que busca promover la **producción local de componentes** en Norteamérica, abre un **nuevo paradigma** en la industria de automoción del país, **incrementando los aranceles a importaciones provenientes de otras regiones** más allá de EE.UU., Canadá y México. La exportación de componentes, también desde Europa, se verá afectada por el incremento de aranceles y por la obligación de incorporar mayor componente local en los vehículos.

A pesar de las consecuencias del nuevo tratado, seguirá siendo un **mercado atractivo, tanto por ventas como por producción**, aunque muy **maduro**, que requerirá de **relaciones establecidas con los centros de decisión** de los clientes **en otras regiones** (Europa, Japón, China, Corea del Sur) para abrirse hueco en paneles de proveedores. El **sudeste, por la presencia de OEMs europeos y menor saturación de proveedores, y la costa oeste**, en materia de electrificación, se posicionan como los **hubs de mayor interés**, dada la saturación del mercado en los Grandes Lagos.

Las **oportunidades para la empresa vasca** giran en torno a la **gran variedad de OEMs** implantados en EE.UU. y la **aparición de nuevas alianzas** entre ellos o con distintos socios locales; aunque las **palancas y factores críticos** de éxito **difieren según el perfil** de empresa (exportación vs. Implantación), siendo necesario en la mayoría de casos la disponibilidad de un **socio local**.



# Contexto socioeconómico

# 1. CONTEXTO SOCIOECONÓMICO

## 1.1. Principales indicadores

Estados Unidos goza de una **buena posición social y económica según los principales indicadores comparativos a nivel mundial.**

### Indicadores económicos - Producción

| Indicador (ud) | Valor previo | Último dato disponible (2019, 2020) (YoY) | Posición |
|---|---|---|---|
| PIB corriente (M$) | 20.932.000 | 22.675.271 (8,3%) | 1 |
| Renta per cápita ($) | 66.140 | 68.309 (3,3%) | 7 |
| Índice de Competitividad Global | 85,7 | 83,7 (-2,0 p) | 2 |
| Distribución sectorial del PIB | N/A | Servicios 80%<br>Industria 19,1%<br>Agricultura 0,9% | N/A |

*Tabla 1: Indicadores económicos de producción de EE.UU. (fuente: elaboración propia, US Department of Labor, US Census Bureau, US Cluster Mapping, World Bank)*

En lo relativo a los principales indicadores económicos de producción, Estados Unidos, debido en gran parte a su gran tamaño y número de habitantes, se sitúa entre los **principales países en el ranking de PIB corriente**, así como en el de **renta per cápita y el índice de Competitividad Global** – índice compuesto de una serie de pilares que se engloban bajo cuatro grandes categorías puntuables (entorno, mercado, capital humano y ecosistema de innovación) - y en el que es **segundo solamente superado por Singapur**, país con el que ha perdido el liderazgo del ranking en el último año.

### Indicadores económicos - Empleo

| Indicador (ud) | Valor previo | Último dato disponible (2019, 2020) (YoY) | Posición |
|---|---|---|---|
| Población activa | 61% | 61,4% (+0,4 pp) | 88 |
| Mujeres activas | 46,1% | 46,2% (+0,1 pp) | 68 |
| Población ocupada por sectores | N/A | Servicios 78,7%<br>Industria 19,9%<br>Agricultura 1,4% | N/A |
| Tasa de desempleo | 3,4% | 8,3% (-4,9 pp) | 115 |

*Tabla 2: Indicadores económicos de empleo de EE.UU. (fuente: elaboración propia, US Department of Labor, US Census Bureau, US Cluster Mapping, World Bank)*

En **términos de empleo**, sin embargo, el país **no ocupa las posiciones de privilegio** que le corresponderían por su magnitud, siendo especialmente negativos los índices de desempleo y población activa.

## Indicadores económicos – Comercio

| Indicador (ud) | Valor previo | Último dato disponible (YoY) | Posición |
|---|---|---|---|
| Tasa de apertura comercial | 26,3% | 23,6% (-2,7 pp) | 152 |
| Tasa de cobertura comercial | 61,3% | 61,1% (-0,2 pp) | 135 |
| Saldo por cuenta corriente (%/PIB) | -2,2% | -3,2% (-1,0 pp) | 114 |
| Deuda externa (%/PIB) | 108,2% | 101,4% (-6,8%) | 19 (Rk. Negativo) |
| Ranking Doing Business | 82,75 | 84 (+1,25) | 6 |

*Tabla 3: Indicadores económicos de comercio de EE.UU. (fuente: elaboración propia, US Department of Labor, US Census Bureau, US Cluster Mapping, World Bank)*

**Tampoco son positivos** los datos del país norteamericano en cuanto a los **indicadores económicos relacionados con el comercio** (tasa de apertura comercial, tasa de cobertura comercial o deuda externa), mientras que sí ocupa una **posición de privilegio en el índice Doing Business** (sexta posición a nivel mundial, sólo superado por Nueva Zelanda, Singapur, Hong Kong, Dinamarca y Corea del Sur), ranking elaborado por el Banco Mundial que evalúa la facilidad para abrir un negocio, encontrar un emplazamiento, acceso a financiación, operaciones del día a día y la seguridad del entorno para el desarrollo del negocio.

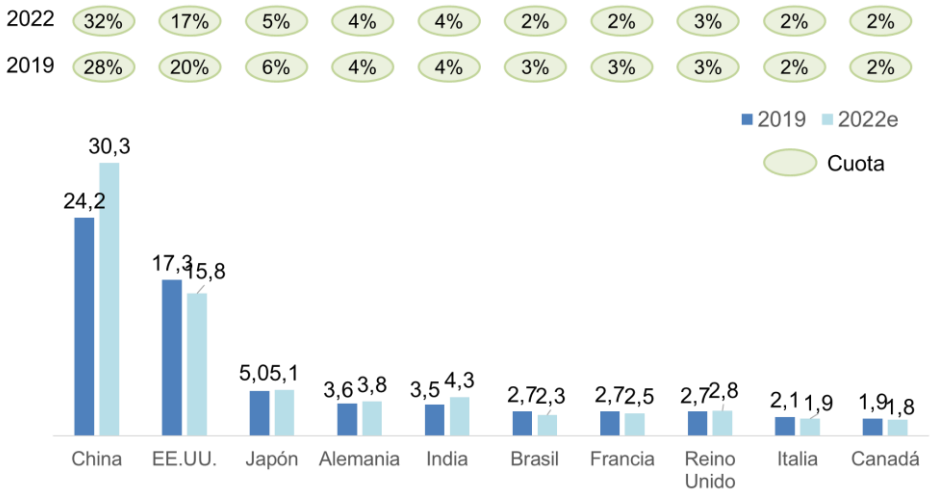
# Principales magnitudes del sector a nivel mundial

## 2. PRINCIPALES MAGNITUDES DEL SECTOR A NIVEL MUNDIAL

- Segundo mercado en términos de producción y ventas, con una cuota del 20% y 11% respectivamente; por detrás de China, y por delante de Japón y Alemania
- Segundo país en número de plantas de producción, con un total de 73 entre fabricantes de vehículos ligeros 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
- Vehículo eléctrico: EE.UU. 3º productor a nivel mundial, por detrás de China y Japón, con previsión de verse superado también por Alemania en los próximos años, aunque manteniendo la cuota
- Heavy Trucks: EE.UU. segundo país en términos de ventas, por detrás de China y Japón, y segundo mayor productor del mundo, a gran distancia de China

### 2.1. Ventas de vehículos

Situación actual y forecast (millones de vehículos y cuota de mercado (%), 2019-2022)

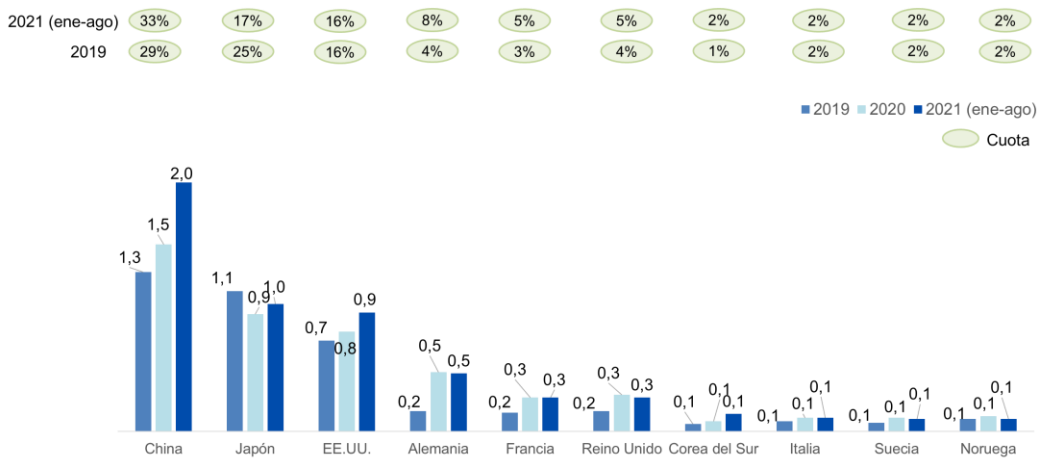



*Gráfica 1: Ventas de vehículos por principales países (fuente: elaboración propia, Marklines)*

EE.UU. es el **segundo país** del mundo en términos de **venta de vehículos**, con una **cuota del 20%** a nivel mundial, **por detrás** únicamente de **China**, que se sitúa en torno al 28%. A mucha distancia, **siguen al país norteamericano Japón**, con el 5% de cuota; **Alemania**, con el 3,6% e **India**, con un 3,5%.

Las unidades de vehículos vendidas en EE.UU. superan a la de las cinco economías europeas en conjunto (Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y España). Se espera que la venta de vehículos **alcance en EE.UU. los 15,8 millones de unidades en 2022**, manteniéndose en segunda posición, aunque con una **cuota sensiblemente inferior**, del 17%, a mayor distancia de China.

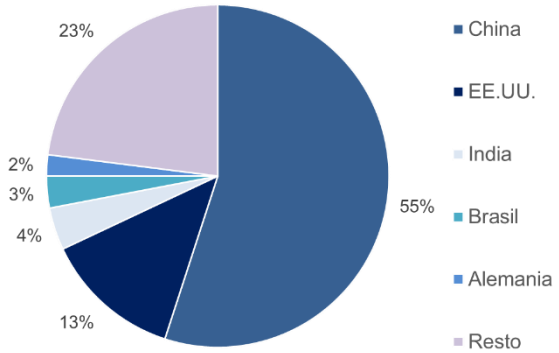
## 2.1.1. Vehículo eléctrico




*Gráfica 2: Ventas de vehículos eléctricos por principales países (fuente: elaboración propia, Marklines)*

El **mercado del vehículo eléctrico presenta otra cara** con respecto a las ventas de vehículos ligeros tradicionales. **China** sigue siendo el **líder**, con una **cuota de mercado del 33%**. En **segunda posición** se encuentra **Japón**, aunque con cierto estancamiento de las ventas. Le siguen **EE.UU. y Alemania**, que ha aumentado considerablemente las ventas de los vehículos de nueva generación en apenas 3 años. Aparecen, además, países europeos que están impulsando la electrificación como **Suecia y Noruega**. De hecho, **Noruega** es el **primer país del mundo** en términos de **porcentaje de modelos de nueva generación** sobre el total del parque de vehículos. En este sentido, se observa como los **grandes polos** de ventas de vehículos eléctricos están siendo **China-Japón-Corea del Sur, EE.UU. y Europa**, con otros grandes mercados productores tradicionales (Brasil, México, India) que todavía no han apostado por ello de la misma forma.

## 2.1.2. Heavy Trucks



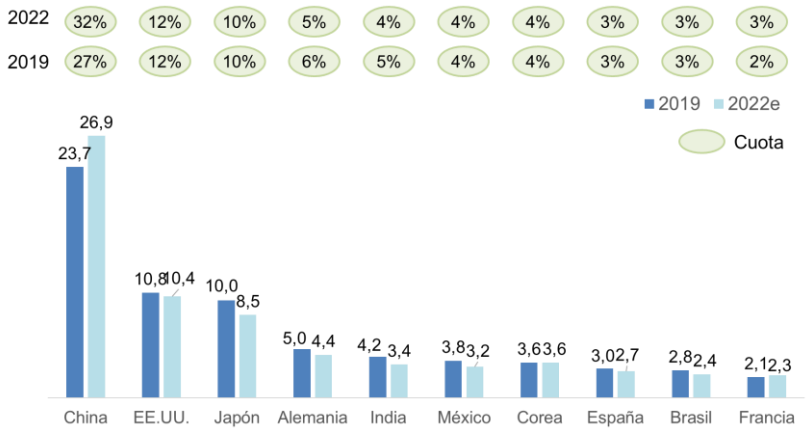

**China** es el **principal mercado de ventas de Heavy Trucks** del mundo, con una **cuota** de mercado del **55%** en el año 2021. Le sigue, de lejos, **EE.UU.**, con un **13%** El tercio restante se reparte entre India (4%), Brasil (3%) y Alemania (2%), y resto de países.

*Gráfica 3: Ventas de Heavy Trucks por principales países (fuente: elaboración propia / IHS Markit, Global Sales of Heavy Trucks Data, 2020)*

## 2.2. Producción de vehículos

### Situación actual y forecast (millones de vehículos y cuota de mercado (%), 2019-2022)

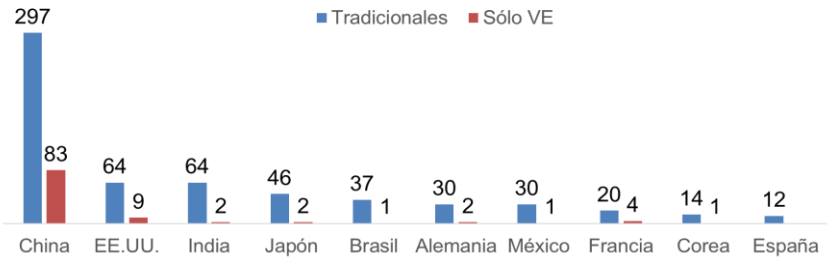
En términos de **producción**, **EE.UU.** también es el **segundo país** a nivel mundial, aunque en este caso, la **cuota es del 12%,** con 10,5 millones de vehículos fabricados en 2019 (pre-Covid), **menos de la mitad de China**, situándose **Japón a muy poca distancia**, con casi 9 millones de unidades producidas y un 10% de cuota a nivel mundial.




*Gráfica 4: Producción de vehículos por principales países (fuente: elaboración propia / IHS Markit, Global Production based Alternative Propulsion Forecast, September 2021)*

La **producción de vehículos a 2022 aumentará** especialmente en **China**, **superando los 32 millones** de unidades y alcanzando una **cuota** superior a la actual, de casi **un tercio del total**, un 32%. **EE.UU. verá como su cuota se mantiene en torno al 12%,** manteniendo la distancia con el resto de países.

### Ranking por número de plantas de OEMs (LV+HT, sólo ensamblaje; 2021)



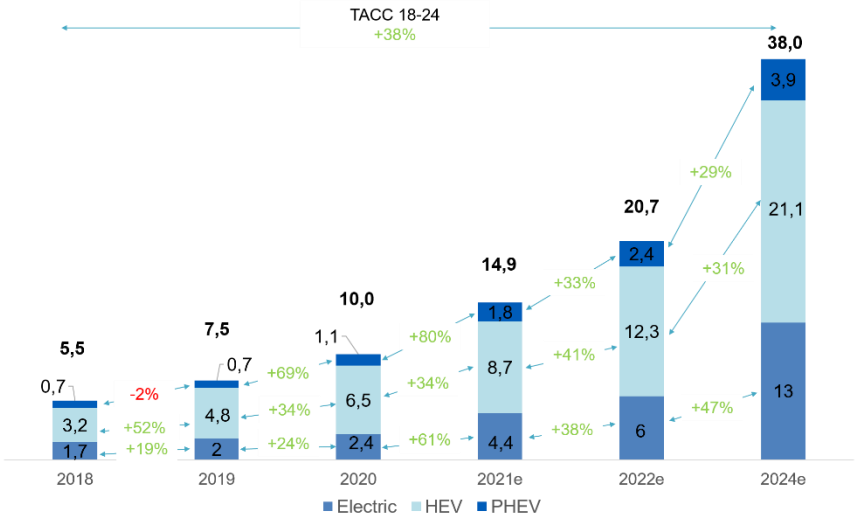

*Gráfica 5: Plantas de fabricación de vehículos en principales países (fuente: elaboración propia, Marklines, páginas web oficiales de países y fabricantes)*

En cuanto al **número de plantas**, **EE.UU. cuenta con 64 plantas de ensamblaje** de vehículos de combustión (incluyendo Heavy Trucks), con **China** a una distancia sideral, **cerca de las 300** plantas, situándose el **resto de países** (salvo India) **por debajo de las 50 implantaciones**.

Destacan **India y Brasil**, fuera del top5 de producción, pero **tercero y quinto** en el de número de plantas respectivamente; y, en el lado opuesto, Corea, quinta en número de vehículos fabricados, pero en novena posición en número de plantas.

### 2.2.1. Vehículo eléctrico

Producción de vehículos eléctricos por tipología (millones de vehículos, 2018-2024e)

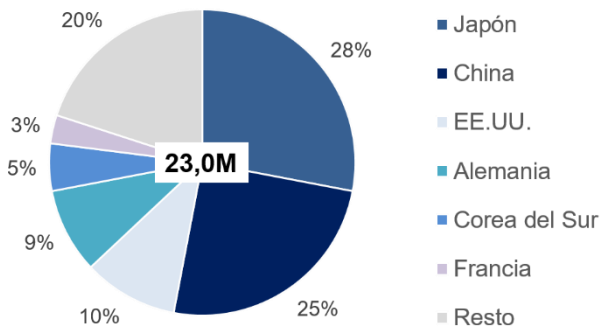



*Gráfica 6: Evolución de la producción de vehículos eléctricos a nivel mundial (fuente: elaboración propia / IHS Markit, Global Production based Alternative Propulsion Forecast, September 2021)*

La **producción** de vehículos eléctricos fue de **10 millones de unidades en 2020**, un 34% más que en 2019, creciendo a un **ritmo de casi el 35% anual desde 2018**. Por tipo de vehículo, se fabricaron **6,5 millones de vehículos híbridos** en el año 2020, el 65% del total, representando el 25% a los vehículos puramente eléctricos (BEV) y el restante a los híbridos enchufables.

Se espera que la producción **supere los 14,9 millones** de unidades a cierre de **2021**, alcanzando los **38,1 millones en 2024**, con una cuota dominada por los híbridos y seguida por los eléctricos, pero siendo muy baja la aportación de los híbridos enchufables (apenas un 10%).

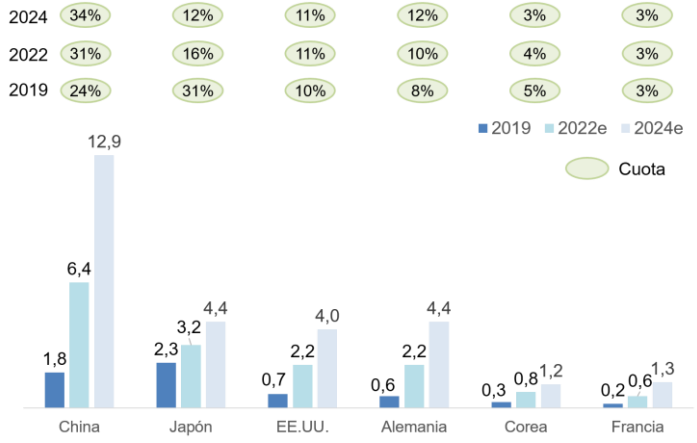
Cuota de producción de vehículos eléctricos por país (%, 2018-2020)




Por países, **Japón y China han tenido una cuota de fabricación del 52%** de vehículos eléctricos (puros e híbridos) a nivel mundial. El hecho de que Japón se sitúe como líder es debido al gran **esfuerzo** que llevan haciendo los **OEMs japoneses en la hibridación** de todo su catálogo. **Estados Unidos y Alemania**, se sitúan en **tercera y cuarta** posición respectivamente, casi un cuarto de la producción. A mucha distancia, **Corea del Sur y Francia**, en torno al 5-8%.

*Gráfica 7: Producción de vehículos eléctricos por país entre 2018-2020 (fuente: elaboración propia / IHS Markit, Global Production based Alternative Propulsion Forecast, September 2021)*

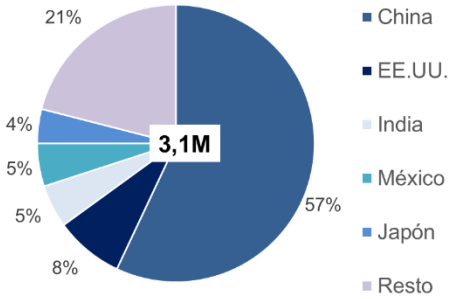
Situación actual y forecast de producción de vehículo eléctrico por país (millones de vehículos y cuota (%) 2019-2022)




**China adelantará a Japón** en los próximos años, situándose en **primera posición del ranking** de vehículos eléctricos, acercándose a una **cuota del 33%** en **2024**. De hecho, **Alemania** superará la producción del país nipón, situándose como **segunda** potencia mundial, relegando a **EE.UU.** a la **cuarta**, alcanzando los 4,4 millones producidos en 2024.

*Gráfica 8: Evolución de la producción de vehículos eléctricos a nivel mundial por país (fuente: elaboración propia / Source: IHS Markit, Global Production based Alternative Propulsion Forecast, September 2021)*

## 2.2.2. Heavy Trucks

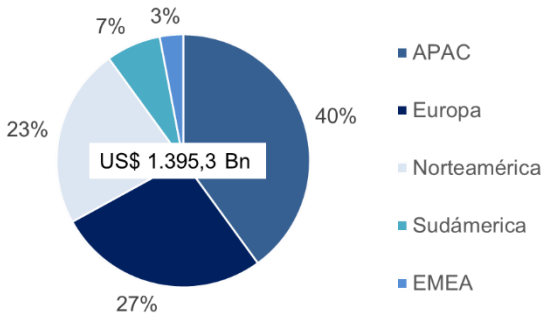



Más de la mitad de la **producción** de **Heavy Trucks** tiene lugar en **China**, **un 57%**. Le sigue **EE.UU.** con un **8%** de cuota de mercado, y aparecen **India** y **México**, como grandes productores después de EE.UU., con un 5% de cuota respectivamente para este tipo de vehículos.

*Gráfica 9: Producción de Heavy Trucks por principales países (fuente: elaboración propia / IHS Markit, Global Production of Heavy Trucks Data, 2020)*

## 2.3. El mercado de componentes de automoción

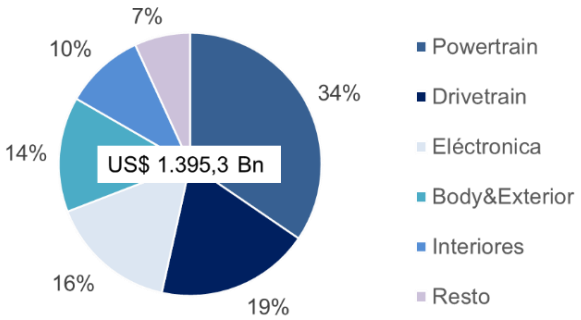
### General: por región (%, 2020)




El mercado global de componentes de automoción está **dominado por la región Asia-Pacífico**, con una **cuota del 40%** sobre el total, especialmente por **China**. En segundo lugar, se sitúa **Europa**, superando con más de un cuarto del total del volumen y, en tercero, la región de **Norteamérica**, con un peso ligeramente **inferior al 25%.** Las regiones de **Sudamérica**, **África** y **Oriente Medio** apenas suponen un **10% del total** del mercado.

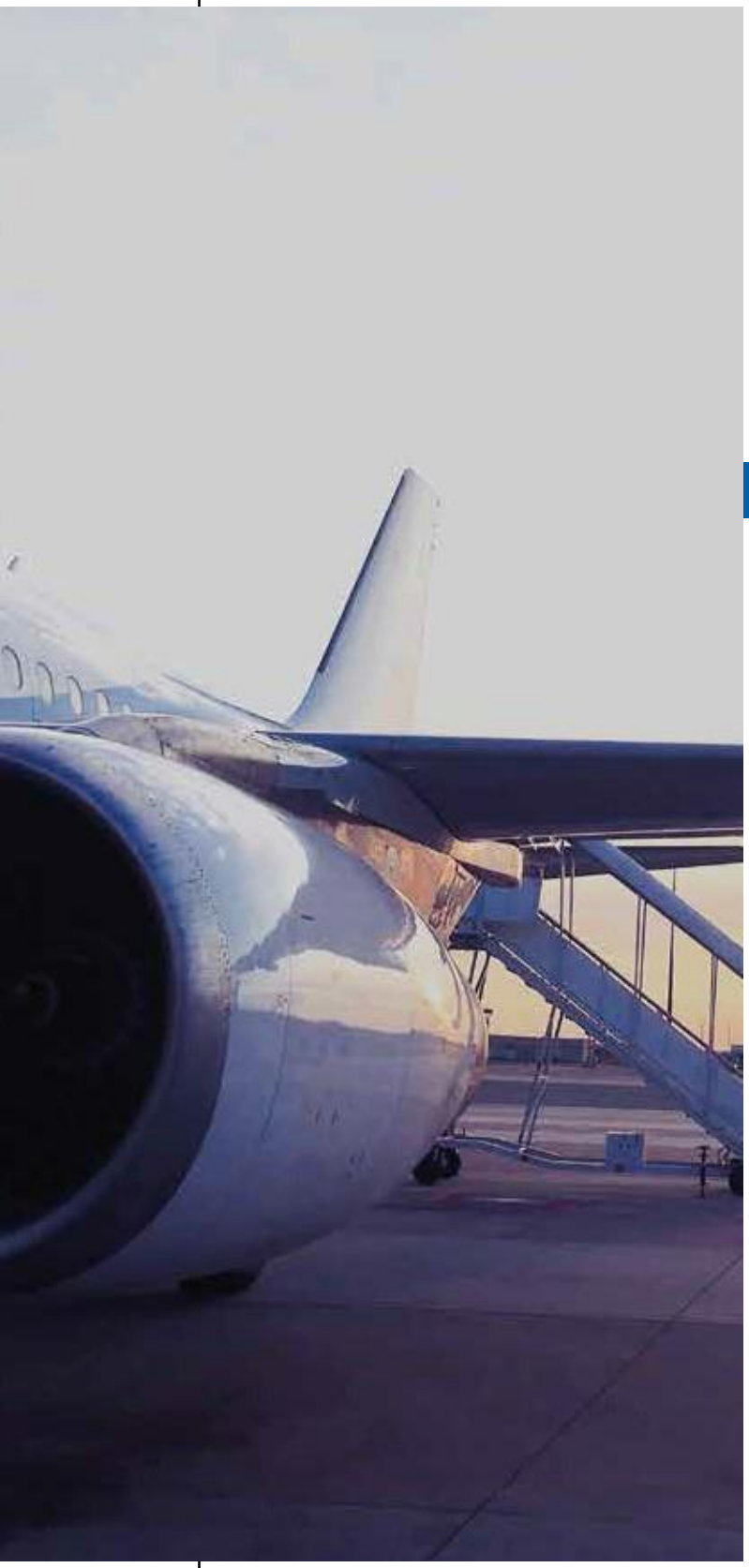
*Gráfica 10: Mercado de componentes de automoción por gran región (fuente: elaboración propia, Markets&Markets)*

### Por función (%, 2020)




Por función, son los **componentes** del **powertrain**, en mayor medida, y del **drivetrain**, los que tienen un **mayor peso** a nivel mundial, con **una cuota conjunta de más del 50%**. Con cuotas muy repartidas, se sitúan los componentes **electrónicos** para automoción (cableado, infotainment, pantallas…), de **interiores** (especialmente asientos) y de **Body%Exterior,** en **tercer, cuarto, y quinto lugar** respectivamente.

*Gráfica 11: Mercado de componentes de automoción por función (fuente: elaboración propia, Markets&Markets)*



# Caracterización del mercado americano

# 3. CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO AMERICANO

## *Principales hubs de producción de EE.UU.*

De cara a analizar el mercado estadounidense de forma más estructurada, se han definido **cuatro grandes regiones** o hubs**: Grandes Lagos, Sudeste, Centro-Sur y Oeste**. Según se muestra en la ilustración, estos son los estados (junto con los acrónimos que se utilizan a lo largo del informe) que integran dichos hubs.

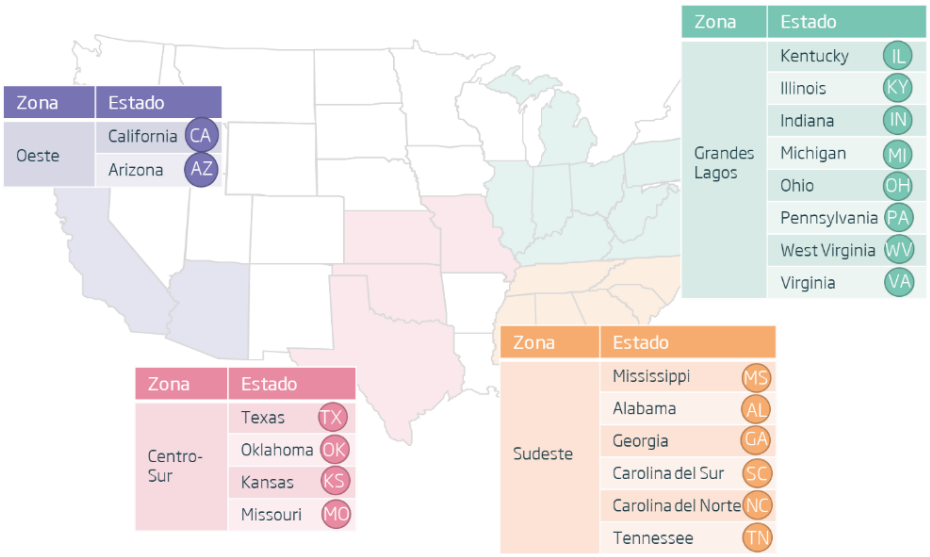



*Ilustración 1: Segmentación de EE.UU. por hubs de producción (elaboración propia)*

## *Tipología de vehículos en EE.UU.*

Para fines de clasificación, los fabricantes de automóviles han dividido históricamente sus productos de vehículos ligeros en dos categorías, automóviles (Cars) y camiones ligeros (Light Trucks). Dentro de estos dos grupos, hay un desglose mayor para cada tipología de vehículo.

| Tipo de vehículo | Ejemplo | Acrónimo | Peso |
|---|---|---|---|
| Light Duty Vehicle | Toyota Camry | LDV | Coche de pasajeros |
| Light-Light Duty Truck (≤ 6,000 GVWR) | Mini SUV: Honda CR-V | LDT1 | ≤ 3,750 lbs |
| | Big SUV: Range Rover | LDT2 | > 3,750 lbs |
| Heavy-Light Duty Truck (> 6,000 GVWR) | Ford Ranger | LDT3 | ≤ 5,750 lbs |
| | Chevrolet Silverado | LDT4 | > 5,750 lbs |
| Medium Duty Passenger Vehicle | Ram 5500 | MDPV | |
| Heavy Duty Vehicle | Freightliner Business Class | Class 2b | 8,500 lbs < GVWR ≤ 10,000 lbs |
| | Volvo Truck VNL | Class 3 | 10,000 lbs < GVWR ≤ 14,000 lbs |

*Tabla 4: Caracterización de la tipología de vehículos en EE.UU. (fuente: elaboración propia, U.S. Department of Transportation)*

## 3.1.Cifras de mercado

- Mercado norteamericano en decrecimiento, especialmente negativo en producción en los últimos años, acelerado a raíz del Covid
- Recuperación parcial en ventas y producción durante 2021 y 2022, con perspectivas de crecimiento a 2024, superando los niveles del período 2017-2018
- Peso muy destacable de los *Light Trucks* en ventas y producción (c.75%), por encima de *Cars* y *Medium/Heavy Trucks*
- Ford, GM y Stellantis con una cuota conjunta de producción superior al 50% de vehículos ligeros vehicles; Paccar, Volvo y Daimler en Heavy Trucks
- Vehículo eléctrico: Crecimiento en ventas y producción en los últimos años, con Toyota y Tesla vendiendo casi dos tercios del total de vehículos, y fabricando más de la mitad. Previsión de superar los 4 millones de unidades producidas en 2024 (BEV+MHV+FHV), suponiendo casi un cuarto del total del país
- Crecimiento en la producción de Heavy Trucks hasta 2019, con una fuerte caída a raíz del Covid, recuperando en 2022-2024 niveles pre-pandemia
- Mercado de Componentes: EE.UU. con una cuota de c.15% a nivel mundial, con un peso especialmente destacable de la función de interiores en comparación con el mercado mundial, en detrimento de la electrónica

### 3.1.1. Ventas de vehículos

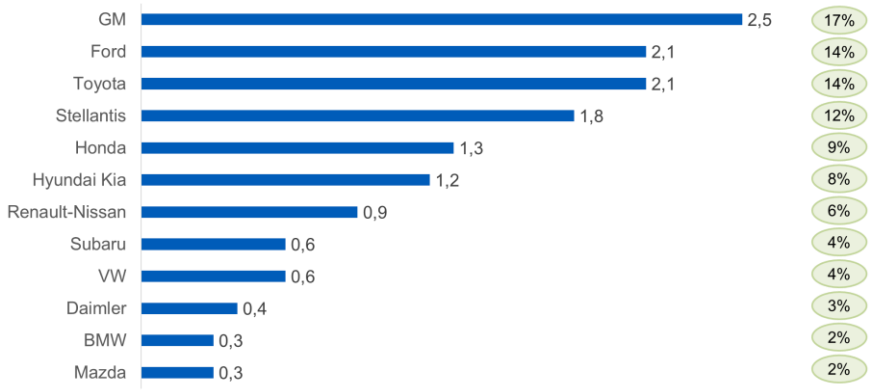
Evolución anual y forecast (millones de vehículos, 2016-2022)

Tras unos años de **estabilización en el número de vehículos vendidos** (en torno a 17-17,6 millones), el **descenso de las ventas en 2019 se acentuó a raíz del Covid** el año pasado, cuando el total de unidades vendidas no llegó a alcanzar los 15 millones, decreciendo en un 14,1% con respecto a 2019. Sin embargo, esta **caída fue menor que en otros países** de tradición en el sector

*Gráfica 12: Evolución de las ventas de vehículos en EE.UU. (fuente: elaboración propia / IHS Markit, United States Light Vehicles Sales Forecast, September 2021)*

Se espera que **2021** cierre con un **incremento de más de un millón de unidades vendidas** con respecto al año pasado, previéndose que para **2024 el sector termine de recuperarse**, y se superen los niveles del período 2016-2018, alcanzando los 17,7 millones de vehículos vendidos.

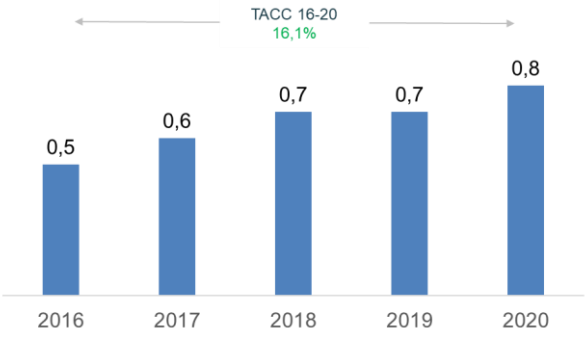
Ventas de vehículos por OEM (millones de vehículos y cuota (%), 2020)




*Gráfica 13: Ventas de vehículos en EE.UU. por OEM (fuente: elaboración propia, Marklines)*

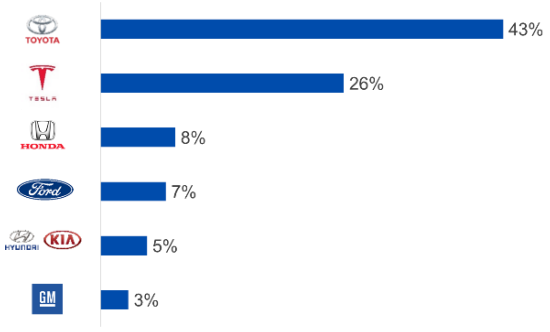
El **Big Three (Ford, GM, Stellantis), junto con Toyota**, tienen una **cuota conjunta de casi el 60%** de las ventas de vehículos en EE.UU., si bien Toyota se cuela en tercer lugar, a diferencia de lo que ocurre en términos de producción. A continuación, aparecen los **OEMs japoneses**, con **cuotas en torno al 10%** de **Honda y Hyundai Motor**, con más de un millón de vehículos vendidos, y de **en torno al 5% en Nissan y Subaru**. Los **OEMs europeos** (VW, BMW, Daimler), **apenas alcanzan el 10%** de cuota conjunta.

Ventas de vehículos eléctricos e híbridos: total y por OEM (millones de vehículos, 2016-2020)




Las **ventas de vehículos eléctricos y/o híbridos** en EE.UU. han aumentado desde las **500.000** unidades de **2016** a las **casi 800.000 en 2020**, a una tasa de **crecimiento anual del 16,1%.** Ni siquiera el efecto del Covid ha provocado que la venta de vehículos de nueva generación descienda, sino que han **crecido en más de 60.000 unidades entre 2019 y 2020**.

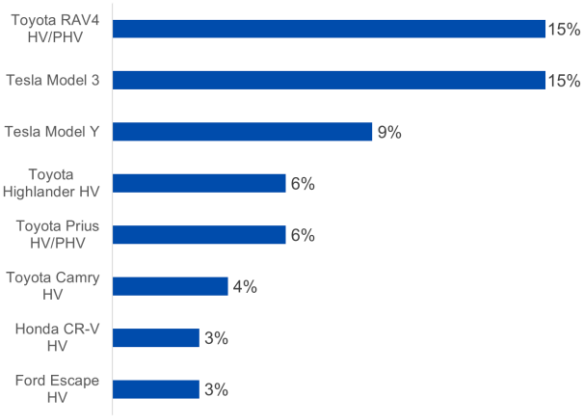
*Gráfica 14: Evolución de las ventas de vehículos eléctricos/híbridos en EE.UU. (fuente: elaboración propia, Marklines)*




Por OEMs, las **ventas** en EE.UU. están **dominadas por Toyota,** con una **cuota de más del 40%** del total de unidades vendidas en el país en 2020. Le sigue Tesla, con una **cuota superior al 25%, con más de 200.000 vehículos vendidos** en 2020. A continuación, y a gran distancia de los OEM japonés y americano, se encuentran **Honda y Ford, en torno al 8%** de cuota cada uno.

*Gráfica 15: Ventas de vehículos eléctricos/híbridos en EE.UU. por OEM (fuente: elaboración propia, Marklines)*

Ventas de vehículos eléctricos e híbridos por modelo (% sobre el total de ventas en EE.UU., 2020)

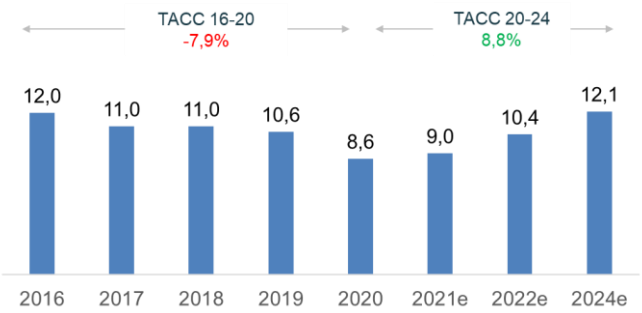



Con **casi 120.000 unidades vendidas**, los modelos **RAV4 de Toyota**, en sus versiones híbrido e híbrido enchufable, y el **Modelo 3 de Tesla**, suponen una **cuota conjunta de casi un tercio del total de vehículos vendidos** en EE.UU. Además, los **siguientes modelos** más vendidos también **pertenecen a estos fabricantes**, en concreto, el **modelo Y** de Tesla y los modelos **Highlander**, **Prius y Camry** de Toyota.

*Gráfica 16: Ventas de vehículos eléctricos/híbridos en EE.UU. por modelo (fuente: elaboración propia, Marklines)*

## 3.1.2. Producción de vehículos

Evolución anual y forecast (millones de vehículos, 2016-2022)




La **producción de vehículos en Estados Unidos ha descendido en los últimos años**, desde los doce millones de unidades que se fabricaron en 2016, **hasta los diez millones y medio en 2019**, hecho que se ha agravado como consecuencia del Covid, sin llegar en 2020 a los 9 millones de vehículos fabricados. Esto ha derivado en una **tasa de decrecimiento anual de casi el 8%** desde 2016.

*Gráfica 17: Evolución de la producción de vehículos en EE.UU. (fuente: elaboración propia / IHS Markit, United States Light Vehicles Production Forecast, September 2021)*

Se espera que, en los **próximos años,** el país norteamericano vaya **recuperando el ritmo de producción habitual**, aunque **sin** llegar a **alcanzar** las cifras del **período 16-18 hasta 2024**. Se prevé superar en 2021 los 9 millones de unidades, con una previsión para 2022 cercana a los 10 millones y medio, en niveles prepandemia.

Segmentación por categoría (millones de vehículos, 2018-2024e)

La gran mayoría de vehículos producidos en EE.UU. corresponden a la **categoría de *Light Trucks***, suponiendo en 2020 el **75% del total** de la producción del país, seguido de los ***Cars*** (pequeños vehículos de pasajeros), un **20%**, y ***Heavy Trucks***, el restante **5%** de la fabricación.

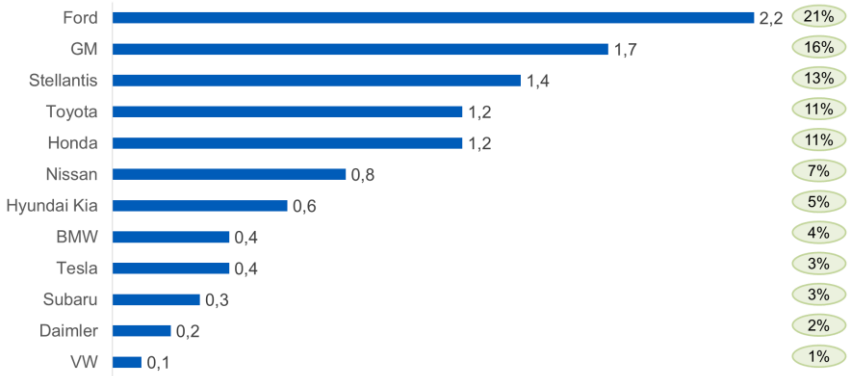
Se espera que a **futuro** la **producción de *Light Trucks* aumente** especialmente, superando en 2022 los niveles de 2018-2019, y en **2024 los 10 millones** de unidades. En la categoría de ***Cars***, en cambio, la producción se mantendrá en torno a los **dos millones** de unidades anuales, lejos de las cifras

prepandemia, mientras que la fabricación de **Heavy Trucks** se mantendrá **estable** en torno a las **250.000-300.000 unidades** anuales.

| Producción (M ud) | 2018 | 2019 (YoY) | 2020 (YoY) | 2021e | 2022e | 2024e |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Cars | 2,8 | 2,5 | 2,0 | 1,7 | 2,0 | 2,0 |
| Light Trucks | 8,2 | 8,1 | 6,6 | 7,2 | 8,4 | 10,1 |
| Medium/Heavy Trucks | 0,4 | 0,4 | 0,2 | 0,3 | 0,4 | 0,4 |

*Tabla 5: Producción de vehículos en EE.UU. por tamaño (fuente: elaboración propia /Source: IHS Markit, United States Production based Vehicle Type Forecast, September 2021)*

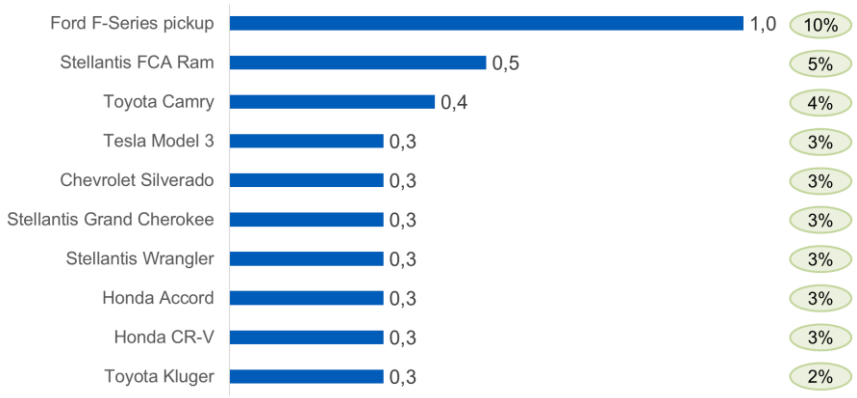
Producción por OEM y modelos (millones de vehículos ligeros y cuota (%), 2020)




*Gráfica 18: Producción de vehículos en EE.UU. por OEM (fuente: elaboración propia, Marklines)*

**Ford** es el **principal fabricante** de vehículos en EE.UU., con una cuota del 21%, **superando los 2 millones de unidades** fabricadas. Le siguen los otros dos integrantes del Big Three, **GM, con un 16% de cuota; y Stellantis, con un 13%**. **Entre los tres** producen **casi la mitad del total** de vehículos del país norteamericano.

En un segundo escalón, aparecen los **tres grandes OEMs japoneses**, Toyota, Nissan y Honda, que suman una **producción conjunta de más de tres millones** de vehículos, y una cuota de casi el 30% que, **sumada a la de Subaru**, hace que los **fabricantes del país nipón** fabriquen **un tercio del total de vehículos** en el país. La producción **restante se divide entre Hyundai Kia, BMW, Daimler y VW**, además de **Tesla**, cuyo aumento en la producción en los últimos años le ha **situado en el top10 de fabricantes** de EE.UU.




*Gráfica 19: Producción de vehículos en EE.UU. por modelo (fuente: elaboración propia, Marklines)*

Por modelos, el modelo **F-Series de Ford es el vehículo con mayor número de unidades producidas** en EE.UU., **superando el millón**, con casi un 10% de cuota. Le siguen, **a gran distancia**, el modelo **pickup de RAM de Stellantis** y el **Camry de Toyota**. Completando el top10, Tesla con su **Model 3**, el **Chevrolet Silverado** de GM, los modelos **Grand Cherokee y Wrangler** de Stellantis, **Accord y CR-V** de Honda, y el **Kluger** (Highlander) de Toyota. Ningún modelo de vehículo europeo se encuentra en el top10.

## Segmentación por tipología de motor (millones de vehículos, 2018-2024e)

Por tipología de motor, el **avance de la electrificación en EE.UU.** provocará que en los próximos años la **cuota de fabricación de vehículos de nueva generación** en el país adquiera un **peso importante** sobre el total de unidades producidas (c.25% en 2024).

| Production (M ud) | 2018 | 2019 (YoY) | 2020 (YoY) | 2021e | 2022e | 2024e |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Eléctrico puro (BEV) | 0,3 | 0,4 (+31,2%) | 0,4 (-2,3%) | 0,5 | 0,6 | 1,6 |
| Rango extendido (REX, Series) | 0 | 0 (-) | 0 (-) | 0 | 0 | 0,05 |
| Híbrido (Hybrid, HEV) | 0,2 | 0,4 (+102,2%) | 0,6 (+62,1%) | 1,0 | 1,3 | 2,0 |
| Híbrido enchufable (PHEV) | 0,03 | 0,01 (-62,1%) | 0,08 (+511,5%) | 0,2 | 0,2 | 0,4 |
| Motor combustión Stop/Start | 3,8 | 4,6 (+23,0%) | 4,4 (-4,3%) | 4,6 | 5,6 | 6,2 |
| **TOTAL categorías** (excluyendo Motor combustión sin Stop/Start) | 4,3 | **5,4** | **5,5** | **6,3** | **7,7** | **10,2** |

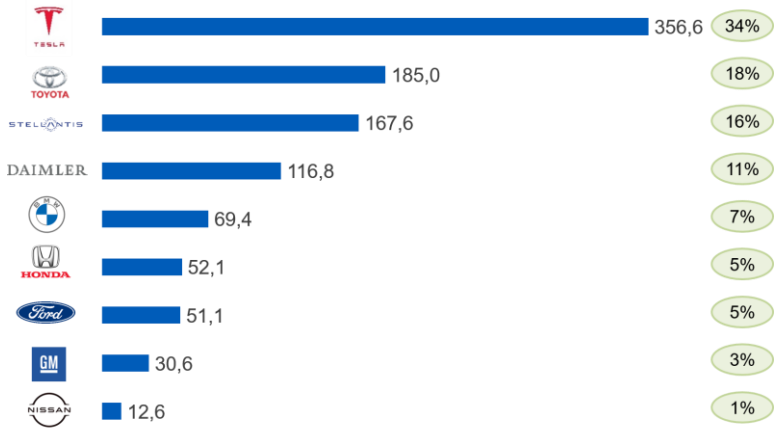
*Tabla 6: Producción de vehículos en EE.UU. por tipo de motor (fuente: elaboración propia / IHS Markit, United States Production based Alternative Propulsion Forecast, September 2021)*

Destaca especialmente el **aumento en la producción de los vehículos eléctricos puros**, que pasará de en torno al medio millón de unidades en 2020-2022 a **más de millón y medio en 2024**, suponiendo casi el **15% del total** de la producción. Algo parecido sucederá con los **híbridos**, que **superarán los dos millones de unidades** en **2024**, suponiendo **más del 20% de la producción** total. Los **vehículos híbridos enchufables** van a aparecer como una **alternativa importante** en el mercado, siendo resiudal a día de hoy pero alcanzando el **4% en 2024**. Los vehículos de motor de combustión

sin Start/Stop (tradicionales), apenas supondrán el 20% del total de la producción, sin llegar a los dos millones de unidades en 2024.

### Producción de vehículos eléctricos e híbridos por OEM (millones de vehículos y cuota (%) 2020)

Por OEMs, el **panorama de producción de vehículo eléctrico cambia considerablemente** con respecto a la producción general. **Desaparecen** del top3 **Ford y GM**, sustituidos por **Toyota y Tesla**, que superan a **Stellantis**. Entre los tres, fabrican **más de dos tercios del total** de vehículos eléctricos del país. Además, los OEMs alemanes y Honda también se colocan por delante de los integrantes del Big Three, que apenas llegan a una cuota conjunta del 8% sobre el total de la producción. Destaca la **nula producción de OEMs** con **grandes volúmenes** en el país, como **Hyundai Kia o Subaru**.



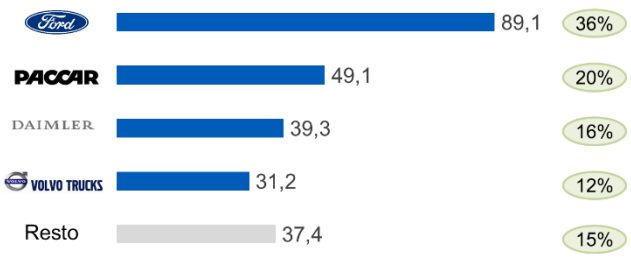

*Gráfica 20: Producción de vehículos eléctricos (BEV+FHV+MHV) en EE.UU. por OEM en miles de unidades (fuente: elaboración propia, IHS Markit, United States Production based Alternative Propulsion Data by Manufacturer Group, 2020)*

### Producción de Heavy Trucks en EE.UU. (miles de vehículos, %; 2016-2024e)

El **mercado norteamericano de Heavy Trucks venía creciendo** anualmente **desde 2016** hasta las 370.000 unidades fabricadas en 2019 (tasa de crecimiento anual del 9,8% hasta 2019); sin embargo, la **caída a consecuencia del Covid** ha sido **muy notable, de más del 26%** en 2020 con respecto a la producción de 2019.

*Gráfica 21: Evolución y forecast de la producción de Heavy Trucks en EE.UU. (fuente: elaboración propia / IHS Markit, United States Heavy Trucks Production Forecast, Sepember 2021)*

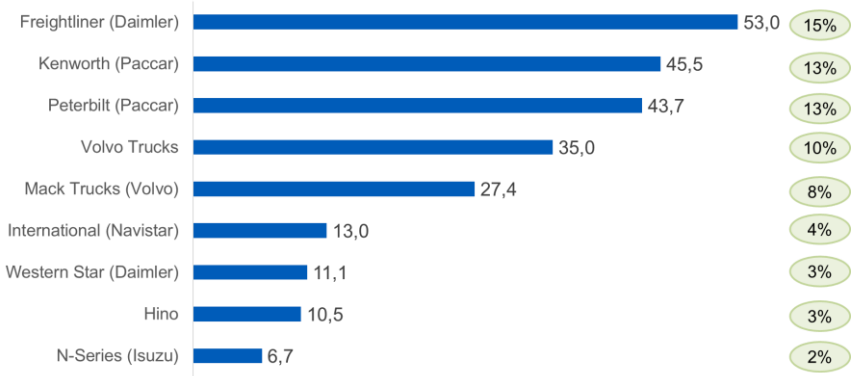
### Producción de Heavy Trucks en EE.UU. por OEM (miles de vehículos, cuota (%); 2019)




Son **4 los OEMs que dominan el mercado** estadounidense de **Heavy Trucks**, con **más del 80% de la cuota total de producción** en el país: **Ford, Daimler, Paccar y Volvo Trucks**. Ford fabricó más de 89.000 camiones en 2020, paccar cerca de las 50.000 unidades, Daimler 39.000 y Volvo Trucks por encima de 30.000 unidades.

*Gráfica 22: Producción de Heavy Trucks en EE.UU. por OEM (fuente: elaboración propia / IHS Markit , United States Production of Heavy Trucks Data by Manufacturer, 2020)*

Producción de Heavy Trucks por marca (miles de vehículos, cuota (%); 2020)

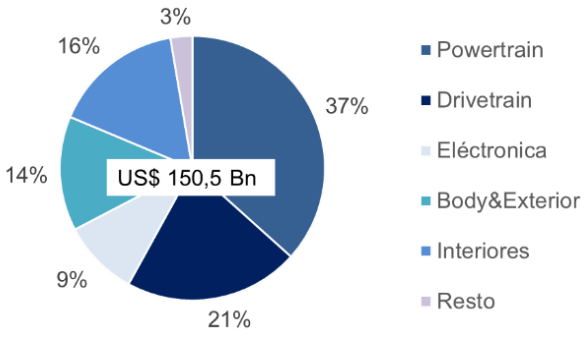



*Gráfica 23: Producción de Heavy Trucks en EE.UU. por marca (fuente: elaboración propia, Marklines)*

Pese a que **Paccar** es el **principal fabricante** del país, la **marca más producida** son los camiones de **Western Trucks (Daimler).** Le siguen, con una **cuota conjunta del 26%**, los modelos **Peterbilt y Kenworth**, pertenecientes a Paccar, mientras que las **dos marcas de Volvo cierran el top5; Volvo Trucks**, con un 10% de cuota y **Mack**, con un 8%.

### 3.1.3. El mercado de componentes

El mercado de componentes en EE.UU. (% por función, 2020)




**EE.UU.** representa **casi el 15% del mercado de componentes** a nivel mundial, 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 quinto** del mercado estadounidense, con **menor peso** de componentes de **electrónica**.

*Gráfica 24: Mercado de componentes de automoción de EE.UU. por función (fuente: elaboración propia, Markets&Markets)*

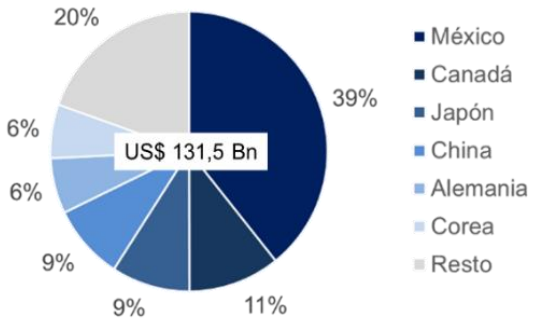
| Función | Peso EE.UU. | Peso a nivel mundial | Diferencia (pp) |
|---|---|---|---|
| Powertrain | 36% | 34% | + 2 |
| Drivetrain | 21% | 19% | +2 |
| Electrónica | 9% | 16% | **-7** |
| Interiores | 16% | 10% | **+6** |
| Body&Exterior | 14% | 14% | +/-0 |

*Tabla 7: Diferencias en el mercado global de componentes por función y el de EE.UU. (fuente: elaboración propia, Markets&Markets)*

### 3.1.4. Importación de componentes

- México es el principal exportador de componentes de vehículos a EE.UU., con Canadá y Japón en segunda y tercera posición respectivamente
- Principales importaciones de componentes de automoción: Partes y accesorios de carrocería, cajas de cambios y motores de cilindrada mayor que 1.000 cm3, como componentes mayormente importados por EE.UU., siendo Michigan el principal estado de destino
- Importante peso de Euskadi en las exportaciones totales del Estado a EE.UU.
- Partes y accesorios de vehículos, piezas de caucho-metal y Motores de émbolo (pistón) alternativo y motores rotativos como principales partidas exportadas desde Euskadi

Importaciones de componentes de automoción en EE.UU. por país, 2020




El **principal país de importación** de componentes de automoción en EE.UU. es **México**, con una cuota del **40%**. Le siguen, **a gran distancia Canadá, y los dos gigantes asiáticos, Japón y China.** Mientras tanto, el principal **exportador europeo** al país norteamericano es **Alemania**, con una cuota del 6%.

*Gráfica 25: Importaciones de componentes de automoción en EE.UU. por país (fuente: elaboración propia, US Census Bureau)*

Importaciones de componentes de automoción en EE.UU. por TARIC, 2020

| Posición | TARIC | Desripción | MM$ | Top país | Top estado |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 870829 | Demás partes y accesorios de carrocería | 14,5 | México | Michigan |
| 2 | 870899 | Partes y accesorios de vehículos | 14,3 | México | Michigan |
| **3** | **870840** | **Cajas de cambios** | **9,2** | **México** | **Michigan** |
| **4** | **840734** | **Motores de émbolo (pistón) alternativo y motores rotativos, cilindrada > 1000 cm3** | **8,5** | **México** | **Michigan** |
| 5 | 8408 | Motores diésel o semi-diésel | 6,4 | México | Kentucky |
| **6** | **840991** | **Partes de motores destinados a motores de émbolo de encendido por chispa** | **6,2** | **México** | **Michigan** |
| **7** | **870850** | **Ejes y transmisión** | **4,6** | **México** | **Michigan** |
| 8 | 870894 | Volantes y cajas de dirección | 4,4 | México | Texas |
| 9 | 851220 | Demás aparatos de alumbrado o señalización visual | 4,0 | México | Michigan |
| **10** | **870880** | **Sistemas de suspensión** | **4,0** | **México** | **Michigan** |
| 11 | 830230 | Guarnecidos para automóviles | 2,1 | Canadá | Michigan |
| **12** | **401699** | **Piezas de caucho-metal para automóviles** | **1,6** | **China** | **Michigan** |
| 13 | 851140 | Motores de arranque | 1,4 | México | Michigan |
| 14 | 870810 | Parachoques | 1,2 | Taiwán | Michigan |
| **15** | **870710** | **Carrocerías de vehículos automóviles** | **1,0** | **México** | **Florida** |

*Tabla 8: Importaciones de componentes de automoción en EE.UU. por TARIC (fuente: elaboración propia, US Census Bureau)*

Los principales **componentes importados** por EE.UU. son los relacionados con los **accesorios y partes de carrocería**, partes y **accesorios de vehículos** en general, **cajas de cambios y motores** de **gran cilindrada**. **México** es el principal país de exportación de componentes de automoción a EE.UU., ya que prácticamente figura en primera posición en todas las partidas, siendo **Michigan** el principal estado de destino de las exportaciones de países extranjeros.

Dada su **relevancia para la importación en EE.UU. y el tejido industrial vasco** de automoción, se han **analizado** una **serie de partidas** de componentes, desde el punto de vista de países exportadores al país norteamericano (por vía marítima), en las que China, Japón, México, Canadá y Alemania figuran entre las primeras posiciones.

## Partida 401699: Piezas de caucho-metal para automóviles (importaciones EE.UU. por país, 2020)

| Posición | País | Valor (M kg) |
|---|---|---|
| 1 | China | 14,0 |
| 2 | India | 6,2 |
| 3 | Tailandia | 2,7 |
| 11 | Turquía | 0,4 |
| 13 | Polonia | 0,3 |
| 14 | Francia | 0,3 |
| 15 | Italia | 0,2 |
| 16 | España | 0,2 |
| **Total** | | **54,5** |

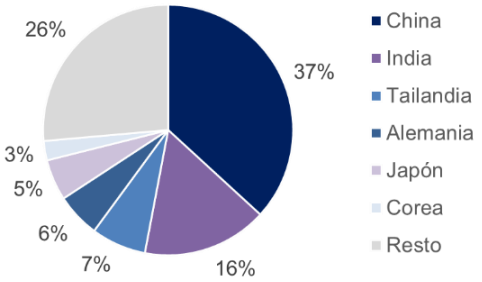



*Tabla 9, gráfica 26: Importaciones de Piezas de caucho-metal para automóviles en EE.UU. por país*

Los países asiáticos, principalmente **China**, además de **India y Tailandia** son los países **líderes** en exportaciones de piezas de caucho de automoción a EE.UU. Grandes empresas como **Sumitomo, Continental o Tigerpoly** importan piezas **desde Tailandia**. **En el top15, y por encima de España, aparecen países europeos como Polonia**, con Zadlak Przemyslu Gumowego y Sanok Rubber como principales empresas exportadoras, enviando materia prima de caucho a MKSA, y juntas de caucho de puertas a BOYD respectivamente. También se ubica **cerca del top10**, **Turquía**, con un gran número de compañías exportadoras de piezas de este material, principalmente Aktas, que envía muelles neumáticos a la empresa matriz; y FKK Guney, que envía parachoques a ZF Suspension. Además, otros países europeos como **Francia**, con envíos de Contitech a Continental (fuelles) y de Plumatech a BPD o **Italia**, se sitúan **por encima de España**.

## Partida 840734: Motores de émbolo (pistón) alternativo y motores rotativos, de encendido por chispa (motores de explosión), cilindrada mayor que 1000 cm3

| Posición | País | Valor (MM kg) |
|---|---|---|
| 1 | Japón | 6,3 |
| 2 | India | 1,8 |
| 3 | China | 0,2 |
| **Total** | | **8,5** |

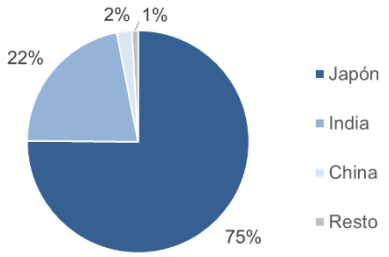



*Tabla 10, gráfica 27: Importaciones de Motores de cilindrada mayor que 1000 cm3 para automóviles en EE.UU. por país*

Los motores de gran cilindrada que llegan a EE.UU. por vía marítima provienen **principalmente de Japón**, dada la **gran cantidad de plantas de OEMs japoneses** en el país. Los fabricantes **americanos**, en cambio, son suministrados por los **proveedores implantados** en el país, así como desde sus ubicaciones en **México**, mientras que los europeos importan motores de las plantas de **México**.

## Partida 840991: Partes de motores de las partidas 8407 y 8408 (no aviación).

| Posición | País | Valor (M kg) |
|---|---|---|
| 1 | China | 13,2 |
| 2 | Japón | 5,6 |
| 3 | Brasil | 5,0 |
| 8 | Vietnam | 1,1 |
| 10 | Reino Unido | 0,5 |
| 11 | Turquía | 0,3 |
| 12 | Noruega | 0,2 |
| 13 | España | 0,1 |
| **Total** | | **156,1** |

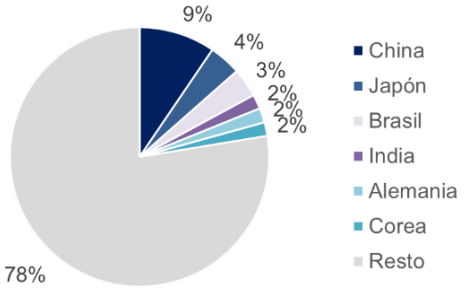



*Tabla 11, gráfica 28: Importaciones de Partes de motores de las partidas 8407 y 8408 en EE.UU. por país*

En cuanto a las **partes de motores**, **China** es el **principal exportador** de piezas a EE.UU., completando **Japón y Brasil** el top3. Desde **Brasil**, que se sitúa por delante de otros grandes países exportadores como India, Alemania o Corea, tanto **MAHLE, como Toyota, Schaeffler o Tupy** envían piezas de hierro y acero a sus matrices (incluidas bobinas, conectores, cilindros, pistones…) También destacan en el top15 y por delante de España, **Reino Unido,** con envíos de **Schlaeger** a Vitesco (piezas de plástico y eléctricas), Continental y Pierburg US (grupos de potencia, bobinas, minitimer…); **Turquía**, con envíos de **Bosch** a su empresa matriz en EE.UU. (válvulas) o **Noruega**, exportando **Automotive Parts Manufacturing a US Tsubakimoto** diversas piezas, como émbolos y tensores.

## Partida 870710: Carrocerías de vehículos automóviles de las partidas 8703

| Posición | País | Valor (MM kg) |
|---|---|---|
| 1 | México | 12,5 |
| 2 | China | 0,8 |
| 3 | Japón | 0,6 |
| 4 | Canadá | 0,4 |
| 5 | Italia | 0,3 |
| >20 | España | 0,0 |
| **Total** | | **15,8** |

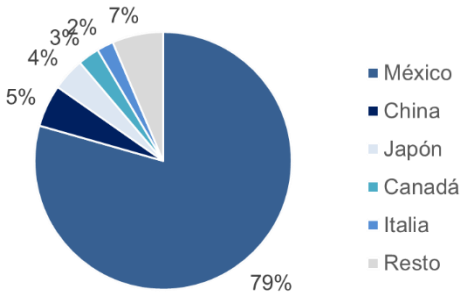



*Tabla 12, gráfica 29: Importaciones de Carrocerías de vehículos automóviles de las partidas 8703 en EE.UU. por país*

En cuanto a las **carrocerías**, el **80% del total de las importaciones** de EE.UU. provienen de **México**, concretamente de **envíos de BMW** desde el puerto de Lazaro Cardenas a Hueneme, California. A mucha distancia, **China y Japón cerrando el top3**. Desde **Canadá**, envíos de **GMW Freight Services** a Sound and Swift Logisitcs; y, desde **Italia**, de **OTK Kart** a la empresa matriz.

## Partida 870840: Partes y accesorios de vehículos automóviles. Cajas de cambios.

| Posición | País | Valor (MM kg) |
|---|---|---|
| 1 | China | 16,4 |
| 2 | Japón | 13,1 |
| 3 | India | 10,0 |
| 5 | España | 6,6 |
| **Total** | | **60,2** |

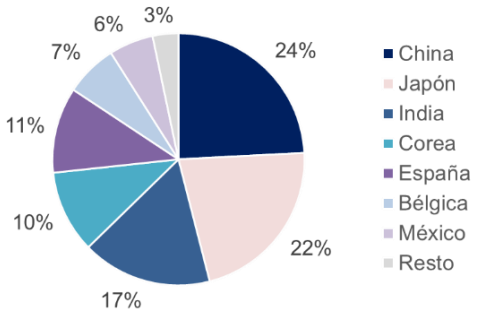



*Tabla 13, gráfica 30: Importaciones de Partes y accesorios de vehículos automóviles (Cajas de cambios) en EE.UU. por país*

En lo relativo a las **cajas de cambios**, son los **países asiáticos los principales exportadores**: China, Japón, India y Corea. **España cierra el top5,** con envíos de **Ford** a tanto **a la matriz** (en Louisville, aunque también para México) como a **EXEL Logistics, Fagor o Valeo**. Aparecen, por detrás de España, **Bélgica**, con envíos de ZF a la empresa matriz (paquetes mecatrónicos) y **México**, país desde el que Ford exporta a la empresa matriz y Martinrea a Daimler principalmente.

## Partida 870850: Partes y accesorios de vehículos automóviles. Ejes y transmisión.

| Posición | País | Valor (MM kg) |
|---|---|---|
| 1 | China | 38,9 |
| 2 | India | 24,9 |
| 3 | Alemania | 7,5 |
| 7 | Italia | 2,0 |
| 9 | España | 1,4 |
| 10 | Bélgica | 1,3 |
| 11 | R. Checa | 0,9 |
| 12 | Bielorrusia | 0,7 |
| **Total** | | **102,8** |

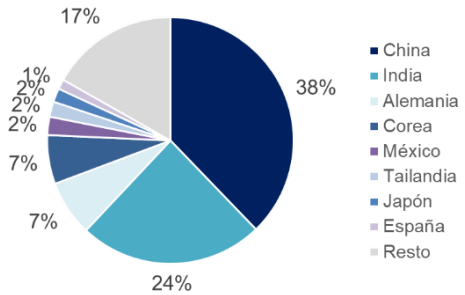



*Tabla 14, gráfica 31: Importaciones de Partes y accesorios de vehículos automóviles (Ejes y transmisión) en EE.UU. por país*

En términos de **ejes y transmisión**, las exportaciones vienen dominadas por **China e India**, con más de la mitad de la cuota total, **seguidos de Alemania y Corea**, con un 7% de cuota cada uno. Destaca **Italia**, que se sitúa ligeramente por encima de España, con envíos de **Dana Italia a D&M Distribution y Meritor HVS Cameri a Meritor York y HVS**. Asimismo, aparecen en el **top15** otros países europeos más pequeños como **Bélgica,** desde el que la italiana Di Bartolomeo DBH exporta ejes traseros a Mack Trucks y Neapco Europe a su empresa matriz en México; la **República Checa,** con envíos de ZF Stankov a Hyster Yale (master drive unit) o **Bielorrusia**, país desde el que Bharat Forge exporta codos de dirección a la empresa Route 80 Express (steering knuckles).

## Partida 870880: Partes y accesorios de vehículos automóviles. Sistemas de suspensión.

| Posición | País | Valor (MM kg) |
|---|---|---|
| 1 | Alemania | 90,7 |
| 2 | China | 48,0 |
| 3 | Reino Unido | 34,7 |
| 7 | Túnez | 0,8 |
| 8 | Bélgica | 0,7 |
| 9 | España | 0,5 |
| **Total** | | **201,3** |

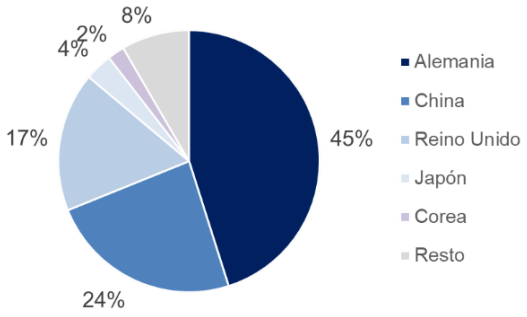



*Tabla 15, gráfica 32: Importaciones de Partes y accesorios de vehículos automóviles (Suspensión) en EE.UU. por país*

En cuanto a los **sistemas de suspensión**, una de las principales partidas de automoción de importación de EE.UU., **Alemania** domina claramente las exportaciones, con una **cuota que roza el 50%**. Se trata, principalmente, de **exportaciones a ZF Chassis Systems Duncan**, de empresas como ZF Sachs, ZF Friedrichshafen, Tenneco, Sumiriko, BOGE, Mubea, Presswerk Krefeld; que exportan diversas piezas de recambio para automóviles, rodamientos, puntales de suspensión o amortiguadores. También destacan, por delante de España, que se sitúa en novena posición, **Reino Unido**; país desde el que Gestamp exporta a Gestamp Chatanooga, y Dunlop a Northside Import; **Túnez**, con envíos de Super Auto Forge a Super Auto Forge INC (partes del motor, sistemas de suspensión) y **Bélgica**, país desde el que Tenneco Auto Europe y ZF exportan a sus empresas matrices en EE.UU.

## Partida 940120: Asientos automóviles.

| Posición | País | Valor (MM kg) |
|---|---|---|
| 1 | China | 6,4 |
| 2 | India | 1,9 |
| 3 | Rumanía | 1,0 |
| 4 | Turquía | 0,7 |
| 7 | Francia | 0,5 |
| 11 | España | 0,2 |
| **Total** | | **13,3** |

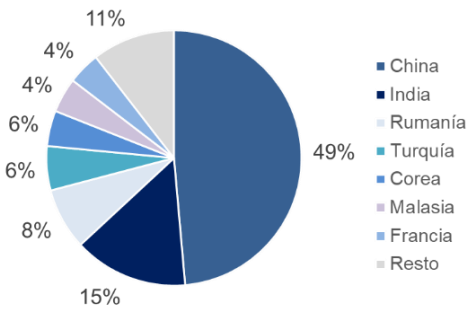



*Tabla 16, gráfica 33: Importaciones de Asientos automóviles en EE.UU. por país*

Por último, **más de la mitad** de las importaciones de **asientos para automóviles** provienen de **China**. Cerrando el top3 se encuentran **India y Rumanía**, país desde el que Harita Seating Systems exporta a Jhon Deere. También sorprende en el top10 a **Turquía**, con envíos de TTS Ticaret a Eparts INC y Anatolya Otom Ted a Deere&Co, así como de Grammer a la empesa matriz. Entre los principales países europeos, **Francia**; con exportaciones de Bledina SAS a Noumea Vernex y Morgan Vernex, se sitúa por encima de España (11º), en séptima posición.

### 3.1.5. Relaciones comerciales con Euskadi

Las **exportaciones de Euskadi a EE.UU. de componentes de automoción** suponen **más del 13% del total del Estado,** aunque en 2018 llegaron a suponer más del 14%. Euskadi exporta principalmente todas las partidas relativas a Partes y accesorios de vehículos (carrocería, Ejes, suspensión…) y, en menor medida, Piezas de caucho-metal y Motores de émbolo alternativo y motores rotativos.

| Sector automoción (datos en MM€) | 2017 | 2018 (YoY) | 2019 (YoY) |
|---|---|---|---|
| Exportaciones vascas | 98.665 | 129.538 | 125.212 |
| % sobre total ESP | 10,7% | 14,4% | 13,3% |
| Importaciones vascas | 12.431 | 23.188 | 35.852 |
| % sobre total ESP | 2,2% | 3,0% | 3,2% |
| Balanza comercial vasca | 86.234 | 106.350 | 89.360 |

*Tabla 17: Importaciones y exportaciones de componentes de automoción de Euskadi (fuente: elaboración propia, Datacomex)*

#### Top TARICs relacionadas con automoción de exportación de Euskadi a EE.UU.

Euskadi exporta **componentes de automoción muy variados** a EE.UU., dada la gran diversidad de empresas relacionadas con el sector y la **preferencia por la exportación** al país norteamericano, por delante de la implantación productiva en el mismo.

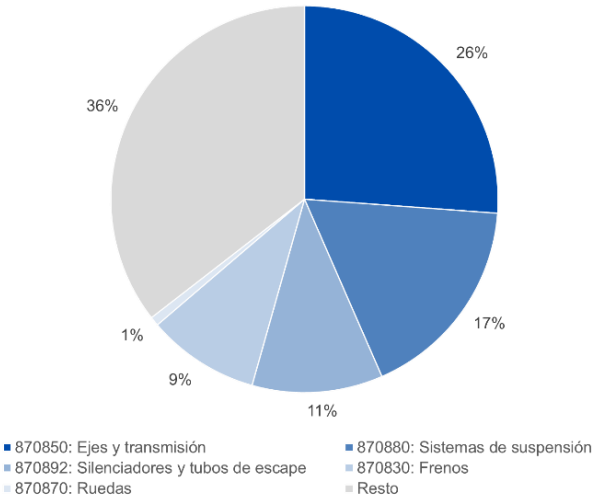
| TARIC | Nombre de la partida | Miles de euros, 2020 |
|---|---|---|
| 8708 | Partes y accesorios de vehículos | 26.329,8 |
| 401699 | Piezas de caucho-metal para automóviles | 9.791,4 |
| 8707 | Motores de émbolo (pistón) alternativo y motores rotativos | 2.458,2 |
| 8511 | Aparatos eléctricos (bujías, magnetos, distribuidores) | 283,5 |
| 8408 | Motores diésel o semi-diesel | 180,3 |
| 940120 | Asientos para automóviles | 139,2 |
| 8512 | Aparatos eléctricos (alumbrado, señalización, limpiaparabrisas) | 23,3 |

*Tabla 18: Top TARICs relacionadas con automoción de exportación de Euskadi a EE.UU. (fuente: elaboración propia, Datacomex)*

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 Euskadi a EE.UU., seguido de **piezas de caucho-metal** y, en menor medida, de **Motores** de émbolo (pistón) alternativo y motores rotativos.

#### Desglose de TARIC 8708 – Partes y accesorios de vehículos (%, 2020)

La partida **8707**, Partes y accesorios de vehículos, es muy amplia, y engloba **productos muy diversos**, por lo que a continuación se muestran los que integran el grueso de la exportación de las empresas vascas.




*Gráfica 34: Desglose de TARIC 8708 – Partes y accesorios de vehículos, de importación de Euskadi a EE.UU. (fuente: elaboración propia, Datacomex)*

Casi la mitad de componentes que integran esta partida de exportación de Euskadi son **ejes y transmisiones y sistemas de suspensión**; seguidos de silenciadores y tubos de escape y, en menor medida de Frenos.

## 3.2. Principales players con presencia

- 73 plantas de fabricación de vehículos en EE.UU. (58 para vehículos ligeros), 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)
- Presencia de limitada de OEMs alemanes (VW, Daimler y BMW, con 4 plantas y menos de 1 millón de vehículos), sin fabricantes franceses
- 35 plantas con capacidad para la fabricación de vehículos eléctricos
- Nuevos lanzamientos de vehículos: muy enfocados al vehículo eléctrico (37 sobre 46 nuevos modelos hasta 2024), centrándose la actividad en los vehículos de motor de combustión interna en los re-stylings (39 de 56 re-stylings)
- Proveedores norteamericanos (liderados por Magna), muy implantados en todos los hubs de la región (con más de 15 plantas cada uno de ellos)
- Notable presencia de Tier 1 japoneses, muy ligados a la producción de los OEMS del país (Denso, Aisin, Hitacho); en muchos casos, como parte de las propias casas matriz
- ZF, Antolin, Valeo y Gestamp como Tier 1 europeos con mayor implantación

### 3.2.1. Fabricantes (OEMs – Original Equipment Manufacturers)

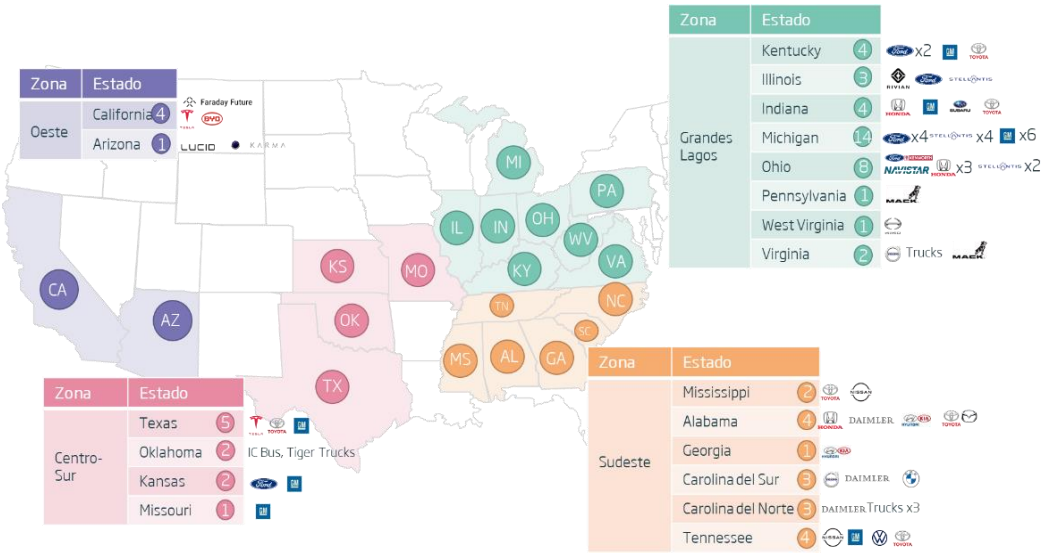



*Ilustración 2: Detalle de plantas de ensamblaje EE.UU. (elaboración propia, datos Marklines y páginas web oficiales de los estados y fabricantes)*

Como se observa en la ilustración, **las plantas de los OEMs en EE.UU. se sitúan principalmente en el área de los Grandes Lagos**, especialmente en **Michigan**, así como en el **sudeste del país**, en los estados de Alabama, Georgia, Carolina del Norte y Carolina del Sur. También hay **plantas, aunque en menor medida, en el centro** (Texas, Oklahoma, Kansas) y en la **costa oeste**.

| OEM | Nº plantas (producción) | Presencia en hubs | Capacidad anual de producción (2022) |
|---|---|---|---|
| Ford | 9 | Grandes Lagos (8) Centro-Sur (1) | 2.625.000 |
| GM | 12 | Grandes Lagos (8), Sudeste (1) Centro-Sur (3) | 2.120.000 |
| Stellantis | 7 | Grandes Lagos (7) | 1.930.000 |
| Toyota (inc. Hino) | 6 | Grandes Lagos (3) Centro-Sur (1) Sudeste (2) | 1.425.000 |
| Honda | 5 | Grandes Lagos (4) Sudeste (1) | 1.270.000 |
| Nissan | 2 | Sudeste (2) | 1.050.000 |
| Tesla | 2 | Oeste (1) Centro-Sur (1) | 850.000 |
| Hyundai Motor | 2 | Sudeste (2) | 740.000 |
| BMW | 1 | Sudeste (1) | 450.000 |
| Subaru | 1 | Grandes Lagos (1) | 380.000 |
| VW | 1 | Sudeste (1) | 180.000 |
| Mazda | 1 (2022) | Sudeste (1) | 150.000 |
| BYD | 1 (2022) | Oeste (1) | 1.500 |
| Daimler | 2 | Sudeste (2) | 300.000 |

| OEM | Nº plantas (producción) | Presencia en hubs | Capacidad anual de producción (2022) |
|---|---|---|---|
| Volvo | 1 | Sudeste (1) | 30.000 |
| Otros | 5 (Faraday, Karma, Lucid, Sokon, Lordstown) | | 140.000-190.000 (2022) |
| **Totales** | **58** | **N/A** | **13.225.000** |

*Tabla 19: Plantas de fabricación de vehículos ligeros en EE.UU. por OEM (fuente: elaboración propia, Marklines, páginas web oficiales de los estados y fabricantes) * se señalan en azul aquellas con capacidad para fabricar modelos eléctricos exclusivamente*

| OEM (Heavy Truck) | Nº plantas (producción) | Presencia en hubs | Capacidad anual de producción (2022) |
|---|---|---|---|
| Daimler Trucks | 4 | 1 Sudeste (3) + 1 planta en OR | 123.000 |
| Volvo Trucks | 3 | Sudeste (3) | 60.000 |
| Isuzu | 1 | Grandes Lagos (1) | 5.000 |
| Paccar | 3 | Grandes Lagos (1) Centro-Sur (1) + 1 planta en WA | 90.000 |
| Navistar (Inter., IC Bus) | 3 | Grandes Lagos (1) Sudeste (1) Centro-Sur (1) | 36.000* (por confirmar la nueva planta de TX) |
| Tiger Truck | 1 | Centro-Sur (1) | 7.500 |
| **Totales** | **15** | **N/A** | **325.000** |

*Tabla 20: Plantas de fabricación de Heavy Trucks en EE.UU. por OEM (fuente: elaboración propia, Marklines, páginas web oficiales de los estados y fabricantes)*

La **capacidad productiva** del país será de **más de 13 millones y medio de vehículos en 2022**, con las **nuevas implantaciones de Mazda, BYD, Lucid o Lordstown Motors,** casi todas relacionadas con los vehículos eléctricos. Además, del total de las 73 plantas, **15 corresponden a fabricantes de Heavy Trucks**, destacando Daimler Trucks, con cuatro plantas, y Navistar, Paccar y Volvo Trucks, con tres.

En la actualidad, hay un total de **35 plantas con capacidad para la fabricación de vehículos eléctricos e híbridos**, de las cuales 7 pertenecen a Ford y 5 a General Motors. Además, Stellantis y Tesla cuentan con dos plantas cada uno, mientras que el total de plantas de OEMs asiáticos es de 9 (tres de ellas de Honda), y el de los europeos de 5, dos de ellas de Daimler. Además, hay un total de **cinco plantas construidas o en proceso de construcción**, propiedad de **OEMs menores locales enfocados** plenamente **a vehículo eléctrico**, tres de ellas en la costa oeste.

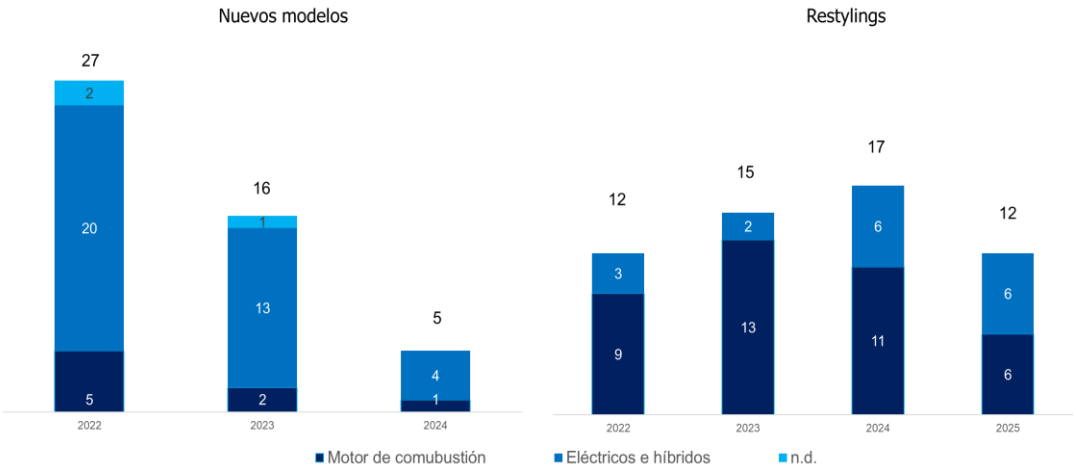
En cuanto a **Heavy Trucks**, **dos** de las plantas de **Daimler** fabrican modelos eléctricos, así como una de **Volvo, Paccar y Navistar**.

### Lanzamiento de nuevos vehículos

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. **GM y Ford en el mercado**

**local**, **BMW** entre los **europeos**, y **Toyota y Honda** entre los **japoneses** son los principales **impulsores de nuevos modelos**. *(ver detalle en Anexo)*

- **General Motors es el principal impulsor de nuevos modelos eléctricos** con 12 nuevos modelos puramente eléctricos sobre los 20 anunciados.
- **Ford** sólo ha anunciado el lanzamiento de **un vehículo puramente eléctrico** para 2022 (el F-150 Lightning).
- **Tesla** fabricará sus **dos nuevos modelos** (Cybertruck y Roadster) en la nueva planta de **Austin**, y con **restylings** previstos de los modelos SUV y Sedan del Model S en 2024 (planta de **California)**.
- **Daimler,** modelos eléctricos **EQE SUV y eSPrinter**
- **BMW**, inicio de producción de **gama X** (3, 4 y 5) en Spartanburg a partir de 2024.
- OEMs **japoneses** con **nuevos modelos** (Honda) **y restylings** (Toyota, todos, y Nissan todos excepto el nuevo Corolla Cross SUV) en los próximos años y únicamente el **Acura EV** (Honda) como **modelo puramente eléctrico**




*Gráfica 35: Nuevos lanzamientos anunciados en EE.UU. por tipo de motor (fuente: elaboración propia, Marklines, páginas web oficiales de los fabricantes)*

Cronología de los nuevos modelos anunciados por OEMs con fabricación en plantas de EE.UU. (en rojo modelos eléctricos/híbridos)

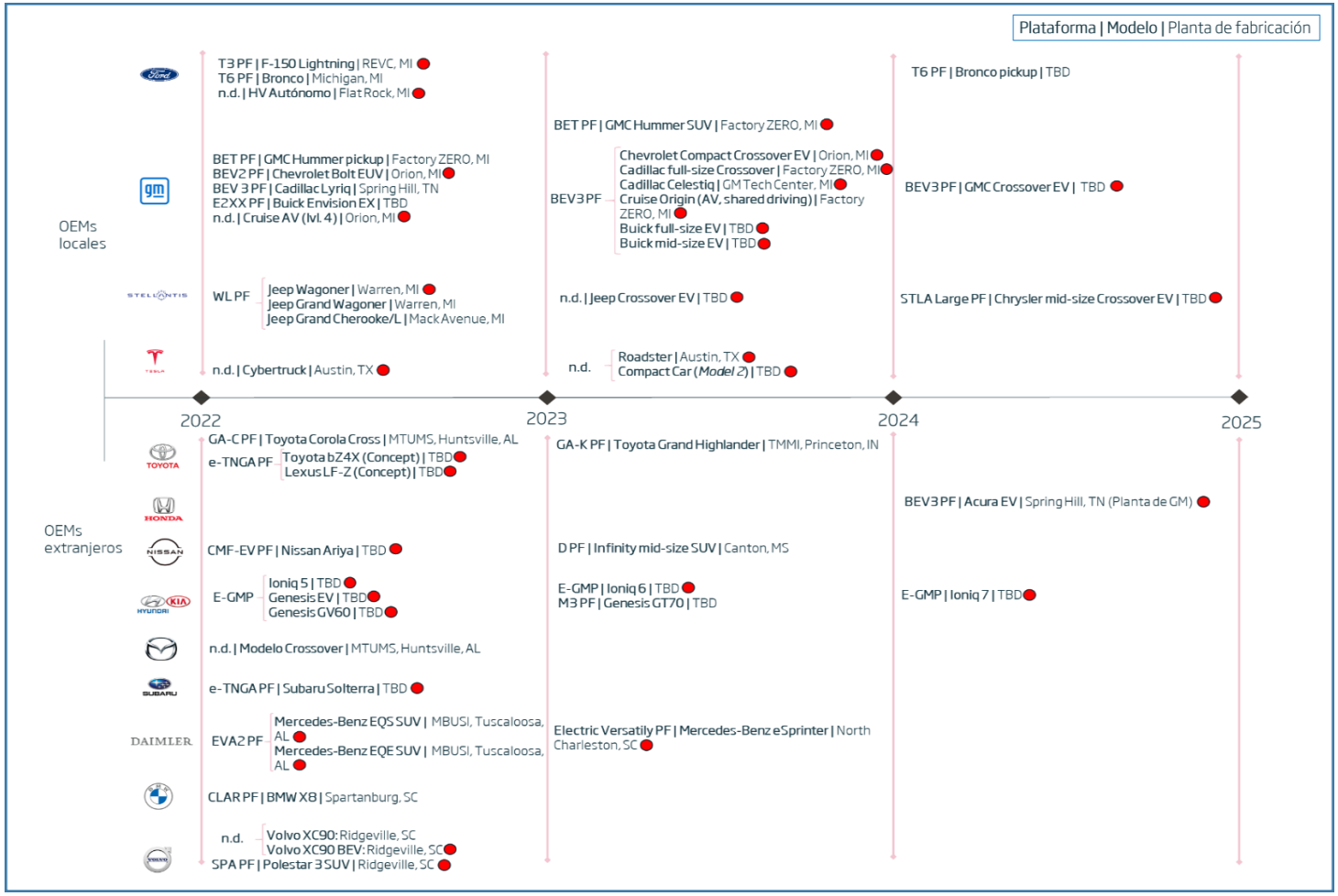



*Ilustración 3: Detalle de nuevos lanzamientos (nuevos modelos) en EE.UU. (elaboración propia, datos Marklines y páginas web oficiales de los fabricantes)*

Cronología de los restylings anunciados por OEMs con fabricación en plantas de EE.UU. (en rojo modelos eléctricos/híbridos)

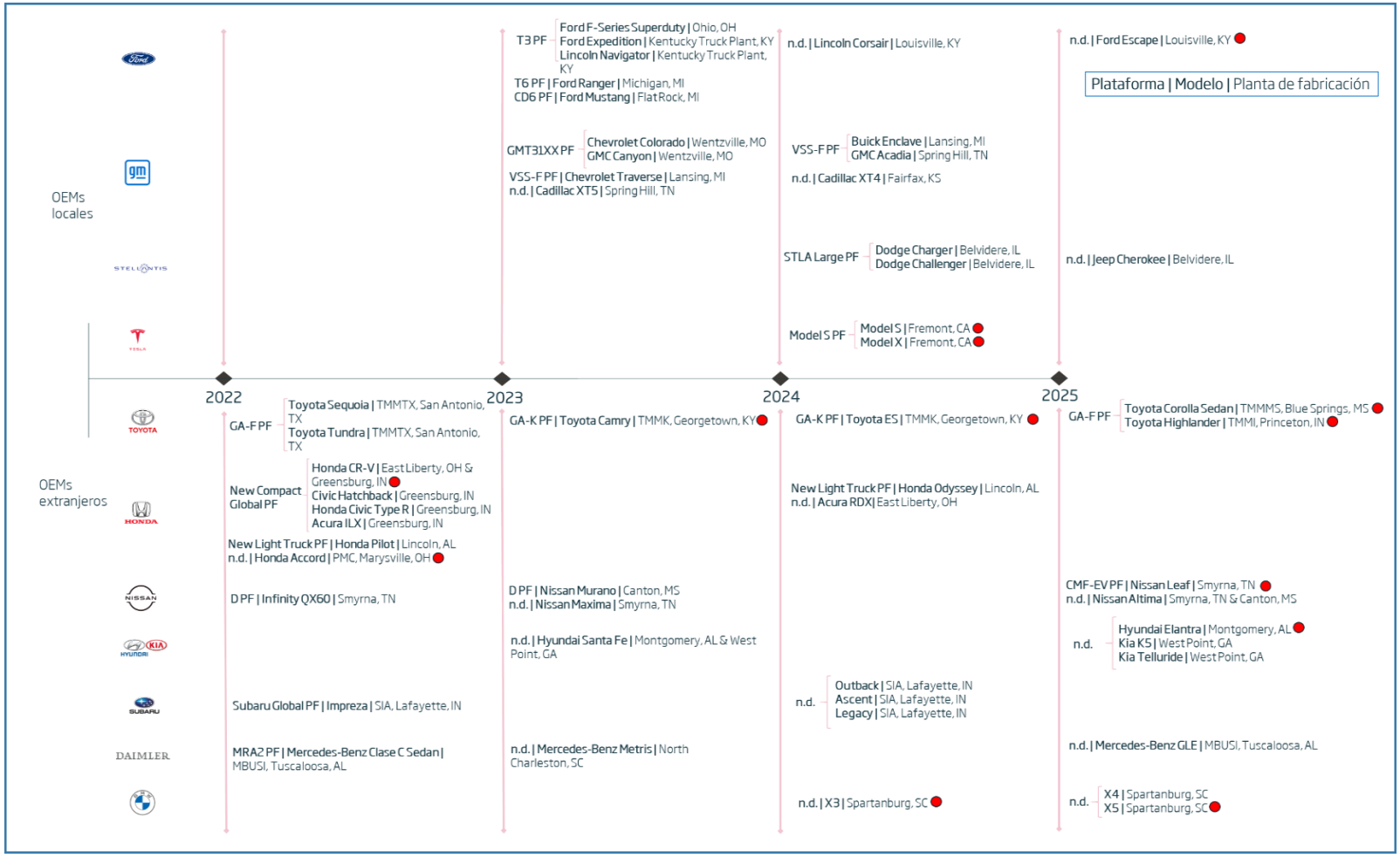



*Ilustración 4: Detalle de nuevos lanzamientos (restylings) en EE.UU. (elaboración propia, datos Marklines y páginas web oficiales de los fabricantes)*

### 3.2.2. Proveedores de primer nivel (Tier1)

**Magna** es el Tier1 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, dado el gran volumen de producción de sus OEMs en el país, como **Aisin, Hitachi, Shiloh o Denso**, con más de 10 instalaciones productivas.

| Tier 1 | Funciones | Nº plantas | Presencia en hubs |
|---|---|---|---|
| Magna | PT, DT, EL, IN, EXT | 39 | Grandes Lagos (30), Sudeste (6), Centro-Sur (1) Oeste (1) + ID (1) |
| AAM | PT, DT | 25 | Grandes Lagos (25) |
| ITW | EL, INT, EXT | 24 | Grandes Lagos (15) Sudeste (4) Oeste (2) + MA, CT, WI |
| MAHLE | PT, DT | 22 | Grandes Lagos (9) Sudeste (8) Oeste (2) + NY, ID, AR |
| Tenneco | PT, DT | 20 | Grandes Lagos (12) Sudeste (5) Centro-Sur (1) + WI, MN |
| Flex n Gate | IN, EXT | 19* (inc. Ventra) | Grandes Lagos (14) Sudeste (1) Centro-Sur (4) |
| Aisin | PT, DT, EL | 17 | Grandes-Lagos (15) Sudeste (1) Oeste (1) |
| Borgwarner | PT, DT | 16 | Grandes Lagos (8) Sudeste (5) Oeste (1) + MS, NY |
| Antolin | EL, IN | 16 | Grandes Lagos (10) Sudeste (5) Centro-Sur (1) |
| Lear | INT | 16 | Grandes Lagos (9) Sudeste (5) Centro-Sur (2) |
| Hitachi | PT, DT, EL | 15 | Grandes Lagos (12) Sudeste (2) + NY |
| ZF | PT, DT, EL | 14 | Grandes Lagos (8) Sudeste (5) + WI |
| Shiloh | PT, DT | 12 | Grandes Lagos (9) Sudeste (2) + WI |
| IAC | IN, EXT | 12 | Grandes Lagos (10) Sudeste (1) Centro-Sur (1) |
| Valeo | PT, DT, EL, INT, EXT | 11 | Grandes Lagos (8) Sudeste (1) Centro-Sur (1) + NH |
| Denso | PT, DT, EL, IN | 9 | Grandes Lagos (3) Sudeste (4) Centro-Sur (1) + AR |
| Gestamp | EXT | 9 | Grandes Lagos (5) Sudeste (4) |
| GKN | PT, DT | 9 | Grandes Lagos (6) Sudeste (2) + NJ |
| Dana | PT, DT | 7 | Grandes Lagos (5) Sudeste (1) Centro-Sur (1) |
| Inteva | IN, EXT | 6 | Grandes Lagos (3) Sudeste (2) Centro-Sur (1) |
| Faurecia | PT, IN, | 6 | Grandes Lagos (5) Centro-Sur (1) |
| Thyssen | PT | 6 | Grandes Lagos (5) Sudeste (1) |

*Tabla 21: Plantas de fabricación de componentes en EE.UU. por Tier1 (fuente: elaboración propia, Marklines, páginas web oficiales de los estados y proveedores)*

## 3.3. Polos de producción de referencia: hubs

- 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); sudeste como segundo hub productivo, y menor actividad en el resto
- De las 35 plantas de fabricación con capacidad para producir modelos eléctricos, la mitad se ubican en los Grandes Lagos, con cuatro plantas exclusivas de VE en California
- Gran presencia de Tier1 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)
- Los Grandes Lagos acaparando la mitad de las 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
- Casi la totalidad de los centros de I+D de los OEMs ubicados en los hubs del Oeste (30) y Grandes Lagos (24)

### 3.3.1. Producción y presencia de OEMs

**Más de la mitad de los vehículos fabricados** en EE.UU. **se producen en los Grandes Lagos**, con una **capacidad anual de casi siete millones y medio de vehículos** (con presencia de 12 OEMs y 39 plantas productivas).

- Sudeste como segundo hub productivo (16 plantas, 26% de la producción y más de 3,5 millones de vehículos).
- Menor actividad en el resto de hubs (10 plantas, con menos del 20% del total).

| Hub | Nº plantas (producción) | Nº OEMs presentes | Capacidad anual de producción (2022) | % sobre el total del país |
|---|---|---|---|---|
| Grandes Lagos | 39 | 12 | 7.415.000 | 54,7% |
| Sudeste | 16 | 10 | 3.585.000 | 26,5% |
| Centro-Sur | 10 | 7 | 1.880.000 | 13,9% |
| Oeste | 5 | 5 | 650.000 | 4,8% |
| Resto | 3 | 3 | 21.000 | 0,1% |

*Tabla 22: Detalle de plantas de fabricación y capacidad productiva en EE.UU. por hub de producción (fuente: elaboración propia, Marklines, páginas web oficiales de los estados y fabricantes)*

#### Plantas de fabricación de vehículos eléctricos

| Hub | Nº plantas | Nº OEMs presentes | % sobre el total del país |
|---|---|---|---|
| Grandes Lagos | 19 | 9 | 49% |
| Sudeste | 11 | 8 | 26% |
| Centro-Sur | 3 | 3 | 7% |

| Hub | Nº plantas | Nº OEMs presentes | % sobre el total del país |
|---|---|---|---|
| Oeste | 5 | 5 | 12% |
| Resto | 2 | 2 | 6% |

*Tabla 23: Detalle de plantas de fabricación de vehículo eléctrico en EE.UU. por hub de producción (fuente: elaboración propia, Marklines, páginas web oficiales de los estados y fabricantes)*

Un total de **35 plantas de** fabricación de EE.UU. tienen **capacidad para producir modelos de vehículos eléctricos**.

- La **mitad (19)** se encuentran en la zona de los **Grandes Lagos**
- **11** en los estados del **sudeste** del país
- **Resto**: hacia el **oeste**, cuatro de ellas en el estado de California, principalmente de fabricantes exclusivamente de vehículos de nueva generación (Tesla, Lordstown, BYD, Karma)

### Plantas de baterías/motores/drivetrain eléctricos

| Hub | Nº plantas baterías | % sobre el total del país | Nº plantas Powertrain/ Drivetrain eléctrico | % sobre el total del país |
|---|---|---|---|---|
| Grandes Lagos | 7 (Honda, Ultium, Detroit Diesel, GM, Ford, Lordstown) | 44% | 6 (Ford, GM, Toyota, Lordstown, Detroit Diesel) | 60% |
| Sudeste | 4 (Daimler, Volvo, Envision, VW) | 25% | 2 (Nissan, BMW) | 20% |
| Centro-Sur | 1 (Tesla) | 6% | - | - |
| Oeste | 4 (Tesla, Karma, BYD) | 25% | 2 (Tesla)* Una planta en Nevada | 20% |
| **Total** | **16** | **100%** | **10** | **100%** |

*Tabla 24: Detalle de plantas de fabricación baterías y sistemas de powertrain y drivetrain eléctricos por hub de producción (fuente: elaboración propia, Marklines, páginas web oficiales de los estados y fabricantes)*

Pese a que el estado de California está siendo el principal impulsor del vehículo eléctrico, dado el volumen de fabricación que tiene el hub, la **mayoría de plantas de fabricación de baterías y/o componentes de powertrain y drivetrain eléctricos** se ubican en los **Grandes Lagos.** Un total de 7 plantas para baterías, **tanto exclusivas de OEMs**, como con **foco en el producto** (Ultium o Detroit Diesel). En el **sudeste**, las plantas de los **OEMs europeos** tienen **capacidad para fabricar baterías y componentes** eléctricos; mientras que, en los estados del **centro y oeste** del país, es **Tesla**, con **tres emplazamientos** (California, Nevada, Texas), el principal impulsor y productor de piezas para vehículos eléctricos.

### Centros de I+D

| Hub | Nº centros | Nº OEMs presentes | % sobre el total del país |
|---|---|---|---|
| Grandes Lagos | 24 | 8 | 39% |

| Hub | Nº centros | Nº OEMs presentes | % sobre el total del país |
|---|---|---|---|
| Sudeste | 3 | 3 | 10% |
| Centro-Sur | - | - | - |
| Oeste | 30 | 10 | 49% |
| Resto | 4 | 4 | 2% |

*Tabla 25: Detalle de centros de I+D por hub de producción (fuente: elaboración propia, Marklines, páginas web oficiales de los estados y fabricantes)*

Casi la **totalidad de los centros I+D** se sitúan en **dos hubs**: (1) **Grandes Lagos**, donde **22 de los 24 centros I+D** se ubican en el estado de **Michigan**; y (2) **Oeste**, siendo **California** el estado con mayor implantación de estos centros (**26 de los 30**). Las principales **diferencias** entre **ambas zonas** radican en las líneas de investigación y desarrollo dentro del sector de automoción (más enfocadas a tecnologías disruptivas en la costa oeste)

- **Michigan**: Los centros I+D están **cercanos a plantas** importantes de **OEMs nacionales y/o en sus respectivas sedes** apoyando **desarrollos de producto y proceso** cuya facilidad de implantación sea rápida y efectiva, desarrollando aplicaciones relacionadas las **tendencias CASE**, y diseñando prototipos en **centros de testeo de prototipos**. Al estar localizados en grandes plantas/sedes, el **volumen de ingenieros empleados** en estos centros es el **mayor de todo el país**. Los **OEMs** que se encuentran aquí son principalmente los **nacionales (GM, Ford y Stellantis)** y **japoneses (Honda, Toyota, Nissan)**.
- California: Dado al **gran ecosistema tecnológico** que ofrecen las zonas de **San Francisco y Los Ángeles**, los centros de I+D de este hub están, sobre todo, focalizados en **desarrollo de nuevos productos y tecnologías aplicadas a CASE** y a **la movilidad del futuro** (recopilación de datos, testeo de prototipos etc.). Presencia de un **mayor número de OEMs que en Michigan**, acogiendo emplazamientos tanto de fabricantes **nacionales, como japoneses, europeos y coreanos**. Los centros I+D localizados en este hub son **más pequeños** (con equipos de 50-200 ingenieros), ofreciendo **servicios a otros centros y/o plantas de país**.

### 3.3.2. Presencia de Tier1

La presencia de grandes **proveedores de componentes** de automoción se **concentra principalmente en el área de los Grandes Lagos**, que aglutina a **más de la mitad** del total de plantas de Tier1 del país. **Salvo en electrónica**, donde la presencia de empresas dedicadas a componentes electrónicos para automoción está más repartida entre los distintos hubs, el **protagonismo** del de **Grandes Lagos** es especialmente **notable en el resto de funciones**, aglutinando a **más de dos tercios** de las empresas. Le siguen los **estados del sudeste** que, debido a la creciente presencia de OEMs europeos y japoneses, concentran un gran número de proveedores de componentes, especialmente de **powertrain e interiores**, en torno al **30% del total de plantas** del país.

Hacia el **oeste**, la presencia de grandes proveedores es **más limitada**, dado el menor volumen de producción de estos estados, que apenas supone el 15% del total de EE.UU. Si bien es cierto que se trata de estados con una **fuerte apuesta por el mercado del vehículo eléctrico**, por lo que ya se han implantado grandes empresas de electrónica, y en los próximos años se irán ubicando **proveedores de powertrain y drivetrain eléctricos**, especialmente en **California**, aunque también en **Texas**, a raíz de la construcción de la nueva planta de Tesla. *(ver detalle en Anexo)*

| Tier1 | Grandes Lagos | Sudeste | Centro-Sur | Oeste | Total |
|---|---|---|---|---|---|
| Powertrain | 95 | 40 | 5 | 6 | **146** |
| Drivetrain | 47 | 19 | 3 | 5 | **76** |
| Electrónica | 14 | 12 | 10 | 21 | **57** |
| Interiores | 81 | 34 | 9 | 3 | **127** |
| Body&Exterior | 79 | 29 | 7 | 4 | **119** |
| **TOTAL** | **316** | **134** | **34** | **39** | **523** |

*Tabla 26: Detalle de plantas de fabricación de componentes por hub de producción y función (fuente: elaboración propia, Marklines, páginas web oficiales de los estados y proveedores)*

### 3.3.3. Importaciones de componentes de automoción

Los **Grandes Lagos** son el principal hub de importación de componentes de automoción, con **Michigan** como principal estado de destino de **partes y accesorios de carrocerías, partes y accesorios de vehículos, motores de cilindrada superior a 1.000 cm3 y cajas de cambios**. Además de Michigan, **Ohio** es el otro principal estado del hub con mayor importación de componentes.

En cuanto al **resto de hubs**, los estados del sudeste, como **Alabama, Tennessee o Carolina del Sur**, también aparecen en el **top3** de importaciones de las partidas citadas. **Texas** también se ubica en **tercera posición en partes y accesorios de carrocerías y de vehículos en general**, mientras que, en el **hub del oeste**, **California** es el segundo estado del país con mayor volumen de importación de componentes de carrocería.

**México** es el principal país de exportación en casi **todos los estados y partidas** de componentes, mientras que **Canadá o China** aparecen más en los **estados del norte**, y **Japón o Alemania** en el sudeste, dada la presencia de OEMs en esos países en este hub.

| TARIC | Descripción | Top1 | Top2 | Top3 | Top países | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 870829 | Demás partes y accesorios de carrocería | Michigan (GL) | California (Oeste) | Texas (Centro/Sur) | MX | CAN | CHI |
| 870899 | Partes y accesorios de vehículos | Michigan (GL) | Ohio (GL) | Texas (Centro/Sur) | MX | CAN | CHI |
| 840734 | Motores de émbolo (pistón) alternativo y motores rotativos, cilindrada > 1000 cm3 | Michigan (GL) | Ohio (GL) | Alabama (Sudeste) | MX | CAN | ALE |
| 870840 | Cajas de cambios | Michigan (GL) | Indiana (GL) | Tennessee (Sudeste) | MX | JP | ALE |
| 8408 | Motores diésel o semi-diesel | Kentucky (GL) | Illinois (GL) | Carolina del Sur (Sudeste) | MX | JP | ALE |

*Tabla 27: Top TARICs de importación de componentes de automoción en EE.UU. por estado (fuente: elaboración propia, US Census Bureau, Flexport)*

### 3.3.4. Visión comparativa de los hubs

A modo de resumen, se muestra a continuación una **tabla con las principales diferencias existentes entre los hubs** de producción de EE.UU., recogidas desde **distintos ámbitos**: nivel de producción, presencia de fabricantes y proveedores de primer nivel, proveedores por función y por proceso, importaciones de componentes, condiciones favorables para el desarrollo del sector y particularidades.

| Visión global por hub | Grandes Lagos | Sudeste | Centro-Sur | Oeste |
|---|---|---|---|---|
| Nivel de producción | • **Más del 50% de la producción** del país, especialmente concentrada en el área de Michigan (cerca de los 7 millones de vehículos anuales) | • Algo **más del 25% de la producción** del país, superando los **3 millones** de vehículos **anuales** | • **Apenas 14%** de la producción total del país, muy **concentrada en las plantas de Kansas de GM y Ford,** sin llegar a los dos millones de unidades | • Nivel de **producción muy limitado**, concentrado en la **planta de Tesla** de Fremont (apenas 5%) |
| Presencia de fabricantes (OEMs) | • Presencia de los principales OEMs **americanos y japoneses**, **no** así de **europeos** | • Presencia de **OEMs europeos y japoneses**<br>• Importante número de plantas de fabricantes de **Heavy Trucks europeos** | • Presencia de los OEMs **reducida a GM, Ford, Toyota**, además de **Tesla**, con una nueva implantación en Texas<br>• **Pequeñas** plantas de **fabricantes de HT** (Navistar, Peterbilt, Tiger Trucks) | • **Tesla,** otros **fabricantes menores** de **VE** (Faraday, Karma, Lucid), además de **BYD**, **único OEM chino** en el país |
| Presencia de proveedores de primer nivel (Tier1) | • Implantaciones de **todos los grandes Tiers1 de powertrain, drivetrain e interior** a nivel mundial | • Posicionamiento como un importante hub de la industria, con **plantas de todos los grandes Tier1** | • Sin gran tradición en el sector de automoción, con apenas un **número limitado de plantas de Tiers1,** importando mucho desde México | • **Sin grandes Tier1** (**nuevos players** de sistemas de **powertrain y drivetrain para VE)** |
| Proveedores por función | • Principalmente **grandes proveedores de powertrain y drivetrain**, en su mayoría locales con varias implantaciones, pero también **europeas y japonesas**<br>• Presencia muy elevada de proveedores de **piezas de interior** (casi todos los Tier1 de Interior con presencia internacional) | • **Grandes proveedores** de **powertrain y drivetrain** se han implantado en mayor medida en **Carolina del Norte y Carolina del Sur**, y suministran a los OEMs europeos<br>• Tier1 de **interior y exterior** se sitúan principalmente en | • **Apenas** hay **empresas** que suministren sistemas de **powertrain y/o drivetrain**<br>• Destacan, en el estado de TX y, en menor medida, en el de Missouri (por su cercanía a la zona de los Grandes Lagos), **Tiers1 de Interior** (Faurecia, Toyoda Gosei o Lear) y **Exterior** (Flex n Gate, Inteva) | • Proveedores de **powertrain y drivetrain**, especialmente **orientados a VE**<br>• **Menor** presencia de proveedores de **INT y EXT**<br>• Hub con mayor número de **empresas de electrónica** |

| Visión global por hub | Grandes Lagos | Sudeste | Centro-Sur | Oeste |
|---|---|---|---|---|
| | • Numerosas implantaciones de **proveedores de piezas de exterior**, tanto BiW, como resto de piezas<br>• **Creciente** presencia de empresas de **electrónica** | **Alabama y Tennesee**; suministran tanto a **OEMs europeos como nacionales** pero **principalmente a los japoneses** | • **Creciente implantación de empresas de electrónica**, al nivel de Grandes Lagos | • Creciente presencia de empresas de **fabricación de chips** |
| Proveedores por proceso | • Históricamente, zona con **gran presencia de fundidoras y forjadoras locales** y, en **menor medida**, **estampadoras**, ya que los **OEMs cuentan con sus propias divisiones**<br>• **Presencia muy elevada** de proveedores de **piezas inyectadas en plástico y caucho-metal** | • Tanto Alabama como Tennessee acogen un **gran número de empresas que se dedican a la fundición, estampación y forja**<br>• Proveedores de **inyección de plástico** con **presencia muy limitada a Alabama**, y de **caucho-metal** en **Tennessee** | • **Presencia muy limitada** de **forjadoras** y empresas de **fundición**<br>• Número de **estampadoras** muy **elevado para la capacidad del hub**, locales y japonesas<br>• Destacada presencia de **inyectoras de plástico** y proveedores de piezas de **caucho-metal** | • **Abundante** presencia de proveedores con **capacidades en estampación (muelles), forja (tornillos y pernos) e inyección de plástico**<br>• **Limitada** presencia de **fundiciones** y proveedores de piezas de **caucho-metal** |
| Importaciones de componentes | • **Michigan** como **principal estado de importación** de componentes de automoción del hub y del país<br>• **México y Canadá** como principales países exportadores, además de JP<br>• Accesorios de **carrocería**, **cajas de cambios** y **partes y accesorios** de vehículos en general como principales importaciones | • **Sin** apenas **diferencias en los componentes importados** con respecto al resto de hubs<br>• Aparición de **Alemania, Japón y Corea** como países exportadores | • Mucho **intercambio** de componentes con **México**<br>• Elevado volumen de importación de **motores de gran cilindrada**, principalmente **de México**, por su cercanía (Kansas y Texas)<br>• **Texas** en **top3 de estados de importación** de accesorios de **carrocería y generales** | • **Peso muy poco relevante** de importaciones de automoción<br>• **Importaciones de Partes y accesorios** de carrocería en **California**: **2º estado** del país con mayor volumen<br>• **México y Japón** como principales exportadores |
| Condiciones favorables | • Elevado **volumen de producción**<br>• **Cercanía** a los centros de decisión<br>• **Tradición** automovilística del hub<br>• **Conexiones** | • Desarrollo de **nuevas plantas**<br>• **Mayores facilidades** que en otros hubs para **proveedores extranjeros**<br>• **Buen nivel de cualificación** | • **Muy buenos niveles** de renta per cápita, población activa y desempleo; mejorando los del resto de hubs<br>• Nueva **implantación de Tesla**, que puede acelerar la electrificación del hub | • **Plantas de VE**, apostando fuertemente por la **electrificación**<br>• Cercanía a los **centros de I+D de los OEMs** |

| Visión global por hub | Grandes Lagos | Sudeste | Centro-Sur | Oeste |
|---|---|---|---|---|
| Otras cuestiones específicas del hub | • **Centros de decisión** de OEMs NA<br>• Numerosa presencia de **plantas de baterías, transmisiones y motores**<br>• **Cierta presencia** de centros de **I+D** | • **Puerto de Charleston (SC)** (flujo de componentes con Europa)<br>• **Hub en desarrollo** | • **HQ de Toyota** en el país, 3º OEM en términos de ventas y 4º en producción<br>• **Sin plantas de baterías, transmisiones o motores** (importando de otros países) | • Presencia de **centros de I+D de todos los OEMs** (americanos y extranjeros)<br>• **HQ de Tesla** |

*Tabla 28: Principales diferencias existentes entre hubs de producción (fuente: elaboración propia)*

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. 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 **centros de I+D** de los principales fabricantes, así como empresas proveedoras de **electrónica**.

### 3.3.5. Relaciones comerciales con México

- México como principal mercado exportador de componentes a EE.UU., principalmente motores (especialmente a los estados de los Grandes Lagos y Sudeste), carrocerías y alumbrado y señalización visual
- Proveedores mexicanos 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 Juarez, Tijuana, Laredo, Reynosa y Matamoros)
- Volumen importante de importaciones y exportaciones 'intercompany': envíos desde EE.UU. a Mexico de ciertos materiales, sometidos a diversos procesos en las plantas de ensamblaje mexicanas, y devueltas al país norteamericano una vez finalizadas
- Exportaciones de componentes con un precio ventajoso en el mercado, con costes de producción más bajos que otros mercados emergentes
- Nuevo Tratado de Libre Comercio: potenciales nuevas oportunidades de negocio para empresas exportadoras estadounidenses con OEMs y proveedores (americanos y mexicanos) ubicados en México

#### Introducción al mercado

México es el **sexto fabricante mundial de vehículos de pasajeros y produce aproximadamente tres millones** de vehículos al año. El **89% de los vehículos producidos en México se exporta**, y el **80% se destina a Estados Unidos**. México es también el cuarto exportador de vehículos pesados de carga y el segundo mercado de exportación, después de Canadá, para los camiones medianos y pesados de Estados Unidos.

Además, se trata del **mayor mercado de exportación de piezas de automóvil de Estados Unidos y el quinto productor mundial de componentes**, con 78.000 millones de dólares de ingresos anuales. Alrededor del **37% de los componentes importados** por Estados Unidos **provienen de México**, el principal socio comercial del país. La frontera compartida entre Estados Unidos y México proporciona un **mercado sólido para los OEM estadounidenses y las piezas de recambio para automóviles**.

| Exportaciones e importaciones componentes (MM US$) | 2018 (YoY) | 2019 (YoY) | 2020 (YoY) | 2021e |
|---|---|---|---|---|
| Producción local | 97,0 | 97,8 | 78,4 | 94,3 |
| Exportaciones totales | 79,3 | 81,0 | 64,8 | 78,1 |
| Importaciones totales | 59,3 | 60,8 | 44,2 | 53,2 |
| Importaciones desde EE.UU. | 32,4 | 33,0 | 21,8 | 26,2 |

*Tabla 29: Exportaciones e importaciones de componentes de automoción entre México y EE.UU. (fuente: elaboración propia, Flexport, US Automotive Aftermarket)*

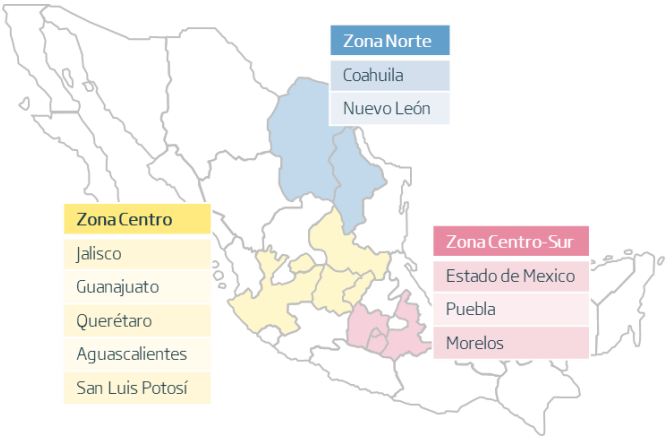



*Ilustración 5: Áreas de concentración de proveedores en México (fuente: páginas web oficiales del país, Marklines)*

Los **proveedores mexicanos de componentes se ubican por todo el país**, aunque principalmente en el **centro**, en dos áreas, **Aguascalientes y San Luis Potosí**; y en el **norte**, en **Monterrey y Saltillo**; además de en varias **ciudades fronterizas**. Pese a la distancia con EE.UU., especialmente con los estados del norte, casi todas las empresas de componentes suministran al país vecino. En ocasiones, incluso lo hacen por mar, con envíos a Houston o Nueva Orleans.

## Flujo comercial entre México y EE.UU.

A nivel mundial, **México tiene actualmente 13 acuerdos de libre comercio activos que rigen las relaciones comerciales con 52 países.** Estos acuerdos han permitido al país **exportar 3,3 millones de vehículos al año y 78 mil millones de dólares en componentes** a diferentes países de manera anual. La exportación de componentes en México ha cobrado relevancia por tratarse de un país con mano de obra a precios competitivos.

De hecho, las **exportaciones de componentes tienen un precio ventajoso en el mercado** internacional, porque el país se encuentra entre las naciones con los **costes de producción más bajos entre los mercados emergentes,** de 3,73 dólares por hora. Países como China, Turquía y Marruecos están en 4,79, 4,32 y 4,21 dólares, respectivamente. Las principales **piezas de automoción exportadas a EE.UU.** son:

- **Motores** (especialmente a los estados de los Grandes Lagos), tanto **diésel como de émbolo alternativo y rotativos**
- Accesorios y piezas de **carrocerías**
- **Alumbrado y señalización visual**

Uno de los **principales destinos** de los componentes **exportados** desde México es el área de los **Grandes Lagos** y, concretamente, los estados de **Ohio** y **Michigan**. De hecho, en el estado de Ohio se ha construido una **línea de tren** para que el flujo con el país centroamericano sea más directo, con **instalaciones para descargar en el estado** (motoryards). Existe una **ruta casi directa** (con 3 paradas antes de llegar a la frontera), suponiendo destacables ventajas para compañías que transportan mercancía de mayor peso, al permitirse más carga que por carretera y abaratar los costes.

Un hecho curioso es que el **74% de las piezas extranjeras utilizadas por las ensambladoras de vehículos en México que exportan a EE.UU. son importadas desde el propio país.** Es decir, existe flujo de piezas intercompany, piezas que viajan de EE.UU. a México para ser sometidas a distintos procesos y son de nuevo exportadas a las empresas matriz en el país norteamericano.

Se trata, en su mayoría de **piezas relacionadas** con los **sistemas de powertrain y drivetrain**, que los OEMs o grandes Tier1 envían a sus filiales/proveedores menores para someterlas a procesos con elevado coste de mano de obra (algunos mecanizados, pequeños montajes manuales, ciertos acabados, etc.) cuyo abaratamiento compensa los costes logísticos asociados.

Por el contrario, las piezas que se exportan desde México a **otros mercados (Europa, Asia)**, no suelen tener su origen en Estados Unidos. Es decir, no han sido importadas desde EE.UU., sino que en su mayoría han sido directamente fabricadas en México, sometidas a procesos y exportadas, adquiriendo mayor importancia piezas fabricadas desde el inicio en el país mexicano.

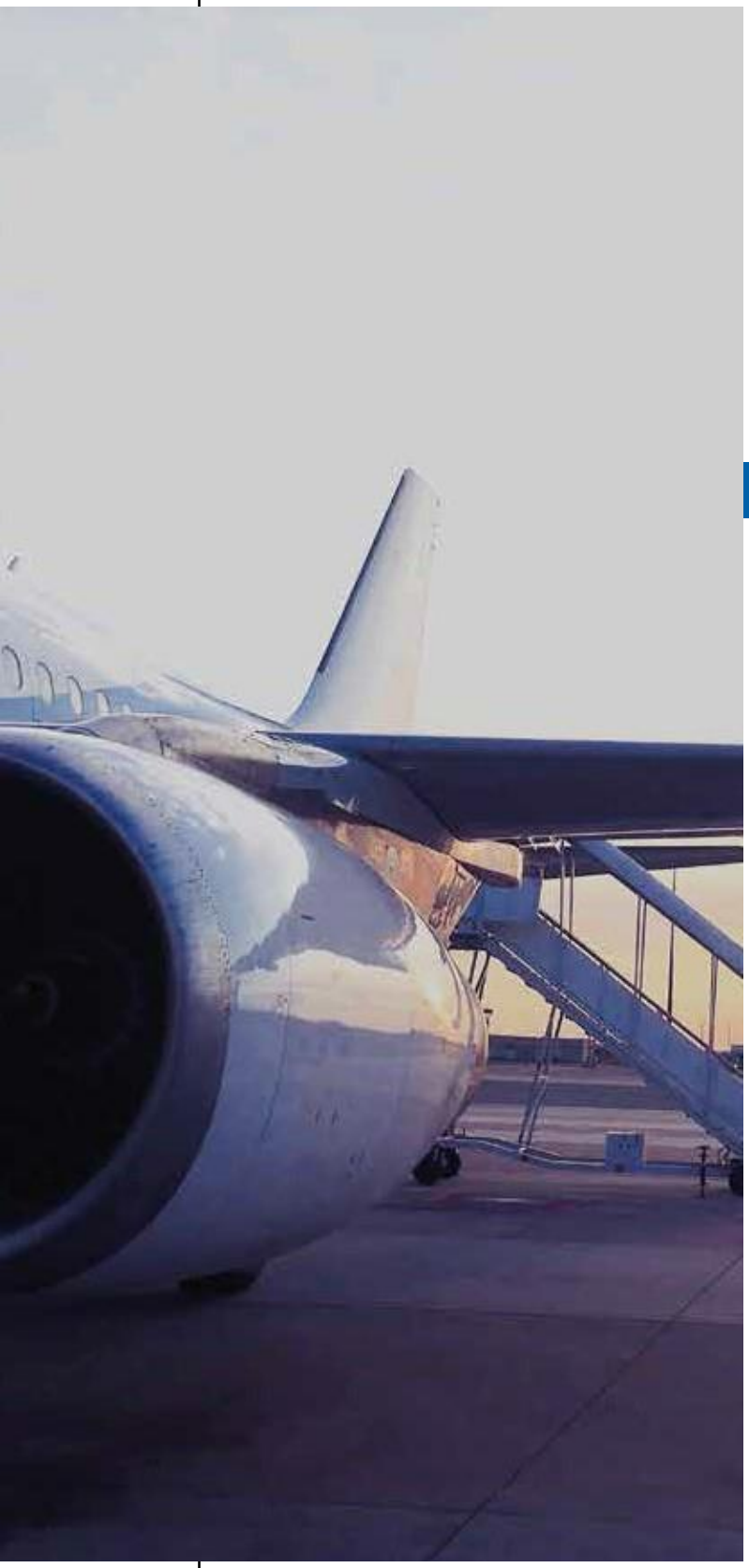
La relación y volumen de exportación de componentes de México a Estados Unidos es tal que el hecho de volver a poner **trabas y obstáculos y no facilitar el comercio entre ambos países podría crear un efecto dominó** en la industria que no sólo **ralentizaría o detendría la entrega de vehículos**, sino que podría **cerrar plantas enteras en Estados Unidos**.

- Sólo en **Michigan**, unas **cinco plantas podrían verse afectadas** si el comercio entre Estados Unidos y México se vuelve a paralizar. Entre las más vulnerables se encuentran:
    - Warren Truck y Jefferson North Assembly de Stellantis (Antigua FCA)
    - Flint Truck de General Motors.
- Estas tres plantas de Michigan se abastecen de motores de plantas en México.

Además, las **empresas están adaptándose al nuevo tratado USMCA**, es decir, a las nuevas condiciones para calcular las cuantías y porcentajes del origen de componentes y materiales, y será necesario un **largo período de transición**. En los últimos años, el flujo comercial había descendido, y hasta que esta transición no se supere, no se estabilizará.

Es probable que los **requisitos de este Nuevo Tratado de Libre** proporcionen **nuevas oportunidades de negocio para otras empresas exportadoras estadounidenses con los OEM del país y otros proveedores** en México, que buscan reducir la dependencia de proveedores locales en sus cadenas de suministro. En la actualidad, las piezas de automóvil relacionadas con los componentes para los Tier2 representan los artículos más intercambiados con Estados Unidos. Sin embargo, existen **oportunidades** para otros productos/procesos relacionados con la industria de la automoción:

- **Maquinaria** y bienes de equipo
- **Materiales y materias primas**
- Componentes **preensamblados, moldes y utillaje**
- Herramientas de **corte**
- Procesos de **automatización**



## Tendencias, facilidad de acceso vs barreras de entrada y palancas clave

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

## 4.1. Entorno actual y tendencias en EE.UU.

### 4.1.1. Entorno normativo y principales cambios legislativos

- Nuevo paradigma a raíz del nuevo Tratado USMCA, que busca promover la producción local de componentes en Norteamérica incrementando los aranceles a importaciones provenientes de otras regiones más allá de EE.UU., Canadá y México
- Exportación, también desde Europa, afectada por el incremento de aranceles y por la obligación de incorporar mayor componente local en los vehículos
- Nueva Administración Biden: reducir de forma drástica las emisiones de gases de efecto invernadero e impulsar al 40% de la demanda hacia vehículos eléctricos para el final de la década

Los componentes de automoción, los vehículos y las partes de vehículos importados en EE. UU. deben cumplir con las **regulaciones establecidas** por las siguientes autoridades reguladoras federales, de acuerdo con el **Instituto Nacional de Estándares y Tecnología (NIST):**

- Aduanas y Protección Fronteriza (CBP)
- La Agencia de Protección Ambiental (EPA)
- Departamento de Transporte (DOT) - Administración Nacional de Tráfico en Carreteras (NHTSA)
- Comisión Federal de Comercio (FTC)

Cada agencia tiene jurisdicción sobre diferentes aspectos de la importación de sistemas y componentes de automoción a los Estados Unidos, con especial atención a los relacionados con la motorización. Además, los componentes importados deben cumplir con las **normas de seguridad de la Ley Nacional de Tráfico y Seguridad de Vehículos Motorizados**.

Adicionalmente a las regulaciones federales, hay **estados que cuentan con regulación especial,** como por ejemplo **California e Illinois**.

- **California** requiere una **etiqueta de advertencia en los productos que contienen plomo y otras sustancias peligrosas**, teniendo además **regulaciones más estrictas sobre las emisiones emitidas por los motores**.
- En **Illinois**, es **ilegal** vender productos con **plomo**, a menos que lleven una etiqueta de advertencia.

En lo relativo a los **aranceles** a la importación, dependerán de su código HS (Harmonized System) pero, en la mayoría de **partidas relacionadas con la automoción, estos son del 2,5%.** Para las nuevas empresas que empiezan a exportar a Estados Unidos, deben cumplir con **estrictos estándares regulatorios de seguridad y aspectos medioambientales**. A día de hoy son dos las medidas que más están afectando:

- **Sección 232 de *Trade Expansion Act of 1962***, que impone **aranceles de 25% y 10%** sobre el precio del **acero** y el **aluminio (y productos derivados)**

- De aplicación para todos los países **exceptuando:**
  - **México, Canadá y Australia para la materia prima**
  - **México, Canadá, Australia, Argentina, Brasil y Corea del Sur para productos derivados del acero**
  - **México, Canadá, Australia y Argentina para productos derivados del aluminio**
- **Excepciones** (cada vez menos aceptadas, sólo un 13% de las 53.000 peticiones recibidas[1]) cuando se corrobora que la empresa estadounidense es **incapaz de fabricar** sus productos con **proveedores estadounidenses**, y, por lo tanto, son **totalmente dependientes de un proveedor no estadounidense y no perteneciente a alguno de esos países excluidos**.
- Con la llegada de la **nueva administración, estos aranceles se han mantenido**, aunque ya ha habido **acercamiento de posturas con la UE, distintos países y asociaciones de fabricantes de metal americanos** para llegar a un nuevo acuerdo, ya que estaba posicionando a fabricantes en suelo estadounidense en una posición de desventaja competitiva en materia de costes frente a otros países.

- **Sección 232 de *Trade Expansión Act of 1962***, que permitió una **investigación sobre la importación de vehículos y componentes de vehículos** en 2020, llegando a la conclusión de que las importaciones estaban siendo **perjudiciales para la seguridad nacional**.
  - Cierta **incertidumbre** sobre sus consecuencias hasta que la actual administración tome una decisión definitiva.

No existe a día de hoy una posición definitiva por parte de la nueva administración, con diversas negociaciones abiertas en lo relativo al comercio internacional, en especial con la UE, para que se anulen definitivamente estas tasas y se alcancen **nuevos acuerdos en un nuevo marco de colaboración** para el libre comercio.

### Nuevo Tratado de Libre Comercio - USMCA[2]

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 entrada en vigor 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. Con estas mejoras se busca generar más empleo, una mayor protección de los trabajadores, nuevas oportunidades y en general, ampliar el acceso al mercado.

Las principales novedades del nuevo tratado son las siguientes:[3]

- **Componente local: Mayor peso de los componentes producidos en Norteamérica sobre el total del vehículo**, buscando evitar aranceles. Los aranceles cero, que predominaban bajo el TCLAN, seguirán siendo aranceles cero en el nuevo USMCA para el comercio entre los tres países
  - **Aumento** del **requisito del contenido de Norteamérica** (Canadá, México o Estados Unidos). Pasa de situarse en el 60%-62,5% en el NAFTA al **70%-75%.**

[1] Biden keeps many Trump tariffs in place, confounding businesses hoping for reprieve https://www.washingtonpost.com/us-policy/2021/08/17/biden-china-tariffs-trump/

[2] Evento INA: USMCA https://www.youtube.com/watch?v=5i8c9J9QhnU
[3] Principales novedades del Acuerdo Canadá-EE. UU.-México (CUSMA) 2020, ICEX. https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/estudios-de-mercados-y-otros-documentos-de-comercio-exterior/DOC2020859673.html

- 70% del acero y aluminio del vehículo que compran los OEMs (no el Tier1) con origen en Norteamérica, debiendo además ser tanto derretido como vertido en América del Norte (no contemplado en el anterior acuerdo).
- Nuevas reglas de origen y procedimientos para vehículos de motor

- Salarios: Para el año 2023, el 40%-45% de la producción de la industria automovilística en América del Norte deberá ser llevada a cabo por trabajadores que cobren, al menos, a 16$ la hora, con un elevado impacto en una industria que genera alrededor de 830.000 empleos y cuyo salario promedio tiene una variación muy alta.
  - Según datos de CAR, el salario medio de producción en General Motors es de 26,0$ la hora y en Toyota de 21,3$, tanto en Estados Unidos como en Canadá, pero en el caso de México, el salario promedio por hora de los trabajadores de ensamblaje era de 7,4$ en el año 2017.

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 pagarlos, 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.

### Otras políticas y modificaciones

Entre las medidas propuestas por la Administración Biden, se encuentran la vuelta a agresivas normas de kilometraje de los vehículos de la época de Obama para reducir drásticamente las emisiones de gases de efecto invernadero e impulsar al 40% de la demanda hacia vehículos eléctricos para el final de la década. Se espera que las normas propuestas por la Agencia de Protección Medioambiental (EPA) y el Departamento de Transporte (DOT) empujen en esta línea, especto a los modelos de vehículos que comiencen en 2023. Entre sus principales objetivos se encuentran:

- La mitad de los vehículos nuevos que se vendan en 2030 no producirán emisiones, con nuevas normas que exigen una reducción anual del 5% de las emisiones para los años modelo 2024 a 2026.
- Según las normas de emisiones propuestas por la Agencia de Protección Ambiental (EPA) y el Departamento de Transporte (DOT), los fabricantes de automóviles nacionales y extranjeros deberán reducir las emisiones en un 10% con respecto a las normas existentes para el año 2023.

Asimismo, se ha presentado un proyecto de ley en el Congreso para hacer frente a la escasez de semiconductores que está afectando a la producción de vehículos a nivel mundial. El proyecto de ley, denominado Mature Technology Node Resiliency and Manufacturing Act, podría aprobar una financiación de 2.000 millones de dólares para 2022 con el fin de apoyar la producción de semiconductores en suelo estadounidense.

## 4.1.2. Tendencias tecnológicas

- Capacidad y voluntad de los OEMs locales para adaptarse al nuevo paradigma: establecimiento de acuerdos entre ellos para colaboraciones, o con nuevos players tecnológicos para ser parte de la transición y apoyar las tendencias CASE.
- Influencia del Covid: cambio de una cadena de valor más local y más flexible y menos dependiente de agentes externos

Dando respuesta a los requerimientos de las normativas y legislaciones emitidas desde el Gobierno Federal y también desde los estados (pero también por sus propias estrategias de respuesta a las nuevas tendencias del sector), todos los **OEMs han anunciado mejoras productivas, de funciones o acordes a las nuevas tendencias de electrificación y conectividad de los nuevos vehículos**.

#### 4.1.2.1. Mercado de vehículo eléctrico y autónomo

**EE.UU.** es el **segundo país en volumen de ventas de vehículos eléctricos enchufables**, sólo superado por China, donde se vendieron la mitad de los vehículos eléctricos del mundo. En 2019 (año pre-Covid), se vendieron **325.000 vehículos eléctricos** en Estados Unidos.

- Sin embargo, esta cifra solamente representa un **2% de los 17 millones de vehículos vendidos y supone una caída del 6,8%**.
- Además, existen notables diferencias de ventas entre estados, destacando claramente **California**, con el **50% de las ventas** totales.

Más allá de los diferentes incentivos en cada estado, el número de **puntos de carga de vehículos públicos** es también un reflejo del número de ventas por estado y una posible causa y consecuencia de las diferencias existentes. **California tiene más estaciones públicas de carga** (20.285 a fecha de mayo del 2019) de vehículos **que los siguientes seis estados principales** juntos (Texas, Florida, Nueva York, Washington, Georgia y Colorado, en total suman 16.022). De cualquier forma, el número total en EE. UU. ha subido de **alrededor de 12 mil en el año 2012**, a las **más de 60 mil** que existen actualmente.

De hecho, la nueva administración Biden, ha incluido en su **plan de infraestructuras fondos específicos para ampliar puntos de carga**.

##### Nuevas estrategias de electrificación de los OEMs en EE.UU.

La mayoría de los principales OEMs ya han definido sus **estrategias de electrificación con horizontes a 2022, 2023, 2025 y 2030,** en términos de número de vehículos electrificados sobre el total, nuevos modelos y objetivo de ventas.

| OEM | 2022 | 2023 | 2025 | 2030 |
|---|---|---|---|---|
| VW | | | | Cuota de venta de VE: 50% |
| Stellantis | | | Cuota de venta de VE: 31% | Cuota de venta de VE: 35% |
| GM | | 22 nuevos modelos VE | 30 nuevos modelos VE | Nº ventas VE: 1 millón |
| Ford | 40 nuevos modelos VE | | | |

*Tabla 30: Estrategias de electrificación de los OEMs en EE.UU. (fuente: elaboración propia, información pública disponible)*

##### Estrategias en vehículo autónomo

Estos vehículos se dividen por **niveles de autonomía, siendo los de nivel 5 los más autónomos**. Según los expertos, es poco probable que los vehículos de nivel 4 y 5 alcancen una amplia

aceptación por parte de los consumidores, pero en cambio se prevé un **rápido crecimiento de la demanda de los vehículos de nivel 2 y 3.**

- Los **usuarios** muestran **disposición para la compra de estos vehículos**, que son más seguros y eficientes (según NHTSA, el 94% de los accidentes en EE. UU. fueron causados por errores del conductor, y podrían haberse evitado con este tipo de vehículos), y se espera que en la próxima década haya aproximadamente 20,8 millones de vehículos autónomos circulando en las carreteras.

Se trata de un **mercado que está creciendo a nivel mundial desde el año 2014**. En EE. UU. este mercado está dominado por los **automóviles de nivel 3,** con una **creciente demanda en los últimos años**. Las predicciones a futuro son positivas, ya que, tras la recuperación económica, se espera que el **mercado alcance los 37 mil millones para el año 2023**.

#### 4.1.2.2. Movimientos en la cadena de valor como respuesta

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

- **GM y Honda** llegaron a un acuerdo en el año 2020 por el que compartirían la fabricación de dos EVs que saldrán al mercado en 2024
    - **Tecnología de baterías** Ultium propiedad de **GM**
    - **Honda como diseñador del interior y exterior** de los coches
    - **GM como ensamblador**, añadiéndole además distintos servicios para la conducción autónoma propios de GM.

  A finales de año, el acuerdo se amplió y se estableció que ambos OEMs en suelo americano **van a compartir los costes de I+D, ingeniería y compras** para años venideros, pudiendo así **interoperar entre ellos** y desarrollar nuevos productos bajo las marcas de ambos.

  Codesarrollarán **nuevos sistemas de propulsión (no sólo eléctricos**) unificando entre ambas marcas todos los servicios y tecnologías avanzadas para satisfacer las tendencias CASE como sistemas electrónicos, ADAS, infotainment, conectividad y V2X.

- **GM** está construyendo **en Ohio junto a LG Chem** una **nueva planta para producción de baterías** en masa de **ion-litio** basadas en su tecnología Ultium.

  En **funcionamiento en 2022** y tendrá una **capacidad anual** de **30 GWh**, impulsando el desarrollo de proveedores para este tipo de componentes en el estado.GM espera que se **reduzca el coste de las baterías hasta en un 40%** llegando a tener el **doble de densidad de energía**.

- **Waymo**, una de las empresas estadounidenses más dinámicas en el impulso de la nueva movilidad, ha llegado a un **acuerdo con FCA (ahora Stellantis)** para la producción de **vehículos comerciales ligeros** para reparto de mercancías, que utilizarán la **tecnología de conducción autónoma de Waymo.**

- **Toyota y Mazda** han invertido en la fabricación de **una nueva planta en Alabama** que será capaz de producir **300.000 vehículos al año**
    - Cuenta con tecnología puntera para adaptarse a las nuevas necesidades tecnológico-logísticas después de la pandemia

- Fabricará el nuevo Corolla Cross a partir de finales de este año y un nuevo modelo de Mazda todavía por anunciar.

- FCA (ahora Stellantis) ha invertido 400M$ en su planta de transmisiones de Indiana para reconvertirla en una nueva planta de transmisiones y motores.

- Nuevos players tecnológicos están irrumpiendo en el sector, como NVIDIA (proveedores de sistema de computación para la conducción autónoma en Volvo) y Mobileye (subsidiaria de Intel, fabricante de sistemas ADAS para futuros modelos de Toyota).
    - De hecho, algunos de los mayores proveedores de microchips y sistemas electrónicos para el sector como Renesas, NXP e Infineon, disponen ya de plantan industriales en EE.UU.

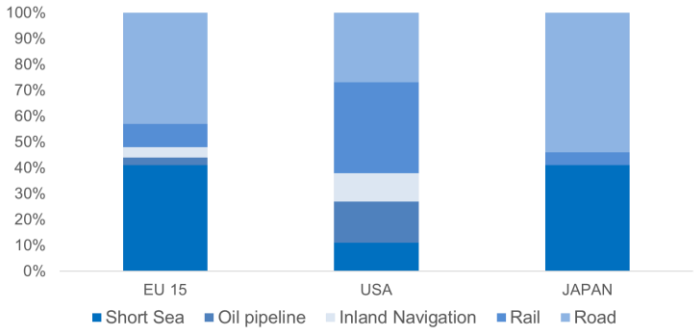
### 4.1.3. Claves en logística y distribución

- Cada uno de los hubs presenta un elevado nivel de autoabastecimiento, proveniendo 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).
- Ciertas dificultades para la exportación en la frontera con México por la declaración de la carga y mercancía en aduanas, las largas retenciones de tiempo a los transportistas y la inspección a fondo de los vehículos y materiales, que retrasan los tiempos de entrega (trayectos que pueden durar hasta 2 días)
- Relaciones comerciales más fluidas con Canadá, con menos trabas burocráticas e impulsado además mayores facilidades para el comercio con Estados Unidos

Con carácter general, las mercancías importadas desde Europa y Asia llegan a EE. UU. por barco. Los puertos más transitados en EE. UU. están situados en la costa Oeste, debido a la influencia de todas las importaciones que provienen de Asia. En el caso de los bienes procedentes de Europa, la costa Este es la más transitada. En el caso del sector automoción, los principales puertos de esta costa Este son;

- Brunswick, situado en Georgia, como principal puerto para importaciones de automóviles y componentes, siendo la mayor parte del puerto arrendado o propiedad de la industria de automoción
- Baltimore, Maryland, entrada de los primeros automóviles Volkswagen y hoy en día uno de los principales puertos de automóviles del país

Dentro de las fronteras de EE. UU., el transporte por ferrocarril es el más frecuente para el traslado de mercancías, con un peso muy superior al de Europa y doblando al transporte por carretera.




*Gráfica 36: Diferencias en el transporte de mercancías por gran región y tipología (fuente: elaboración propia, Research Gate)*

## Aspectos logísticos clave

El **movimiento de componentes inter-hubs es limitado**, siendo cada uno de ellos relativamente autosuficiente para el suministro de las partes fabricadas en Estados Unidos. Las **mercancías importadas por cada hub** no provienen, en general de otros hubs, sino **de otras geografías** (con México como denominador común y más apoyo de Asia y Canadá en Grandes Lagos). De esta forma, el **negocio generado por los proveedores** se circunscribe, principalmente, a la geografía en la que están ubicados, con **enfoque hub** (sobrepasando los límites de cada estado).

Pese al acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos, Canadá y México, persisten **problemas** para el movimiento de componentes de automoción entre los tres países**.** Estas **disputas se centran en el cálculo del porcentaje de un vehículo que proviene colectivamente de los tres países**, con **Estados Unidos insistiendo en una forma más estricta** que la que México y Canadá han acordado para contabilizar el origen de ciertos componentes básicos, como **motores, transmisiones o sistemas de dirección.**

Además, la relación comercial con ambos países presenta ciertas diferencias:

- **Menos problemas para el comercio entre Estados Unidos y Canadá**.
    - Compromiso de ambos países para aumentar el volumen de los intercambios comerciales y minimizar los retrasos en los trámites fronterizos.
    - **Numerosos recursos** ofrecidos por el Gobierno de Estados Unidos **para ayudar a las empresas interesadas en exportar al país vecino.**
- Notables **problemas con México** relacionados con la **declaración de carga y mercancía en aduanas**, las **largas retenciones** de tiempo a los transportistas y la inspección a fondo de los vehículos y materiales e, incluso, el **robo de mercancías** a camiones en tránsito.
    - **Problema especialmente relevante para proveedores ubicados desde San Luis Potosí hacia el sur**, con trasportes de hasta dos días de viaje si la entrega es en Ohio o Michigan.
    - Relaciones comerciales entre México y Estados Unidos **más habituales en los estados del sur** (Tennesse, Alabama, Georgia o Carolina del Sur), con muchos fabricantes europeos y japoneses, tanto OEMs como Tier 1, **instalados en el área de San Luis Potosí, Guanajuato y Aguascalientes**.
    - **Normativa muy estricta en EE.UU. para los tiempos de conducción de los transportistas,** autorizados a **conducir como máximo 11 horas en un periodo de 14 horas**, seguidas de 10 horas de descanso, **sin poder acumular más de 60-70 horas de servicio** en siete u ocho días.
    - Las **empresas situadas cerca de la frontera** se enfrentan a un **número de horas de trayecto mucho menor,** además de estar **más relacionadas con las dificultades** del cruce de la frontera.

## 4.2. Facilidad de acceso vs. barreras de entrada

- Mercado 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 hay apalancamiento en relaciones establecidas con los centros de decisión de los clientes en otras regiones (Europa, Japón, China, Corea del Sur)
- Mercado saturado en algunos hubs (especialmente en Grandes Lagos), con exceso de capacidad por una tendencia a la baja de la demanda de vehículos
- Aranceles a la importación de acero y aluminio, así como vehículos y componentes, lanzados por la Administración Trump aún en vigor, si bien se espera que puedan relajarse con la nueva administración
- Proteccionismo: aún con otro enfoque y dentro del nuevo marco USMCA, va a seguir siendo la política que dirija a las empresas para la fabricación local de la máxima cantidad de componentes y subsistemas de los vehículos

Se trata de un **mercado maduro, con perfiles de consumo ya muy consolidados** y atendidos por una **industria local histórica** y que **cubre** ampliamente las **necesidades** tradicionales. Sin embargo, la evolución hacia el **vehículo eléctrico** podría abrir **oportunidades** por cuanto se abre una ventana para la entrada de nuevas tecnologías y, por tanto, nuevos actores. En cualquier caso, se trata de apuestas a largo plazo, en las que es difícil captar una cuota de mercado de cierta relevancia en un período corto de tiempo.

### 4.2.1. Barreras de entrada

El mercado estadounidense presenta un **exceso de capacidad de producción derivada de una tendencia a la baja de las ventas**, replanteándose en muchos casos sus estrategias de compra, reduciendo incluso sus paneles de proveedores, a lo que hay que sumar **la tendencia actual al proteccionismo y la regionalización y relocalización** de las cadenas de valor.

De esta forma, siendo un mercado muy atractivo, tanto por el volumen de ventas de vehículos como por la fuerte industria local, tanto de OEMs como de la cadena de valor, el **éxito de las empresas europeas implantadas en Estados Unidos ha sido limitado**.

Más allá de las ya citadas, las empresas europeas se enfrentan a una serie de barreras a la hora de implantarse en EE.UU., que pueden dificultar el éxito en el acceso y entrada al mercado:

- **Excesiva concentración de proveedores en las áreas de mayor producción** (Michigan, Ohio, Indiana e Illinois), con empresas de larga tradición y relación con OEMs locales.
    - **Mayores oportunidades en el sudeste del país**, área en la que se han implantado los fabricantes europeos, aunque con **volúmenes de producción todavía limitados**.
    - OEMs japoneses y coreanos más consolidados en la región y que, además, se apoyan en gran medida en Tier1 y 2 de su país.
- **Existencia de "monopolios de facto"**: los fabricantes tradicionales, el Big Three, así como Tesla, tienen relaciones de larga duración con sus proveedores locales.
    - Dificultades para abrirse hueco en el mercado como Tier 1 o Tier 2 si no existen relaciones previas en Europa u otra región.

- **Falta de suelo industrial en el norte del país**, optando las empresas europeas y japonesas por **adquirir edificios o plantas ya construidas y en desuso**, con los costes que esto supone, especialmente por la antigüedad de las instalaciones.
- Problemas para la **puesta en marcha, relacionados con la búsqueda de capital y financiación**, con mayores beneficios en la zona sudeste.

Estos obstáculos varían en función del estado o zona del país, con menos barreras en el **sudeste** del país, especialmente en Carolina del Sur, por cuanto la industria es más joven:

- **Footprint incompleto y volúmenes bajos**, aunque en crecimiento, de algunos OEMs
- **Densidad empresarial baja** en la cadena de valor en comparación con Grandes Lagos

#### 4.2.1.1. Proteccionismo

Tal y como se ha comentado en la sección 4.1.1, a día de hoy existen **aranceles a la importación del acero y aluminio de un 25% y 10%** respectivamente, así como a productos derivados de esas materias primas. Muchas empresas están teniendo que abonar estas tasas al consumidor, y por lo tanto el precio de los productos finales está siendo superior. De hecho, estas medidas están logrando totalmente todo lo **contrario a lo que querían evitar**, y están causando que haya **menos trabajadores empleados en el sector**.

Existen esperanzas de que en un futuro muy próximo desaparezcan estas restricciones a productos extranjeros y, que al menos, la cadena de suministro se adapte a la nueva situación.

La administración de Biden, aunque más abierta al debate con distintos entes del sector, apunta a que va a **seguir con la política proteccionista** que empezó Trump, sólo que desde un **enfoque distinto**. En este sentido, ha anunciado unas ayudas para la promoción de la electrificación del mercado. Se han aprobado ayudas por valor de **USD 1,2 trillones** para **la infraestructura adherida a la electrificación** de los vehículos (centros de carga, coche conectado, ayudas para fabricantes de baterías etc.) así como un **impulso** al mercado de **semiconductores estadounidense,** con una nueva ley aprobada en enero de este año llamada *CHIPS for America Act,* con ayudas valoradas en **USD 52 billones americanos**.

### 4.2.2. Facilidades para el acceso

#### 4.2.2.1. Nuevas tecnologías asociadas a CASE

El desarrollo de las nuevas **tecnologías asociadas a los nuevos conceptos de movilidad, la electrificación y la autonomía** del vehículo abren un **nuevo paradigma** en la industria de la automoción de EE.UU., y en la **cadena de valor** en particular. Las empresas tradicionales seguirán operando en el ámbito de componentes para vehículos tradicionales; sin embargo, el período de transición y conversión hacia las nuevas demandas de los fabricantes puede ser aprovechado por **nuevas empresas con know how en las nuevas tecnologías**, para convertirse en **importantes players** de la cadena de valor.

- Los estados de la costa oeste, como California, representan la mejor oportunidad para las nuevas tecnologías. **California, lleva ya varios años acogiendo a empresas de electrónica** y relacionadas con el vehículo eléctrico, por lo que empieza a haber cierta saturación.
- Las oportunidades se pueden presentar en **otros estados que comienzan a seguir el ejemplo de California**, incentivando tanto a fabricantes y proveedores, así como a los

propios consumidores en torno a la compra de modelos eléctricos, como los **estados de la costa este, Carolina del Sur o Virginia**.

- Además, estados como **Texas**, con la **nueva planta de Tesla**, o **Alabama, con la nueva planta conjunta anunciada por Mazda y Toyota** suponen nuevas oportunidades para proveedores europeos que quieran implantarse en el sur del país, especialmente en torno a las nuevas tecnologías.

El cambio en la cadena de valor en EE.UU. será tal que los propios **fabricantes estarán más abiertos a nuevos proveedores** que ofrezcan soluciones diferenciales en torno a las nuevas tecnologías, así como los OEMs europeos buscarán que, proveedores de confianza por los que ya estén siendo suministrados en Europa, puedan implantarse en el país norteamericano para el suministro de componentes relacionados con la electrificación.

Por lo tanto, y a pesar de la madurez y alta concentración de proveedores del mercado americano y de las políticas de refuerzo de proveedores locales en el país, el **nuevo paradigma de automoción puede ser aprovechado por las empresas europeas** para abastecer a los grandes proveedores y fabricantes, tanto locales como extranjeros, situados en el país.

Las **empresas extranjeras** y, en particular, las europeas, pueden aprovechar esta **reconfiguración de la cadena de valor** en los próximos años, ya que está generando y generará en los años venideros importantes oportunidades de negocio.

#### 4.2.2.2. Capacidad de tracción desde otras geografías

EE.UU. posee una **gran variedad de OEMs tradicionales** y **nuevos impulsores** propios que le da esa buena visión sobre el mercado. El **Big Three tradicional** parecía inamovible en el mercado estadounidense, pero desde que **entró Toyota en 1988** y el **posterior desembarco de otros OEMs asiáticos y europeos** consiguieron hacerse, poco a poco, **una posición en el mercado**. De hecho, a día de hoy la **marca más vendida** en EE.UU. es **Toyota**. Los OEMs asiáticos, como Toyota y Honda están en buena posición en el mercado, no así tanto los europeos, pero **ambos** tienen **plantas ya establecidas** allí y con **inversiones para el futuro próximo** ya que se trata de un país por el que se ha apostado y se va a seguir apostando.

En este sentido, no solo los OEMs locales traccionan las innovaciones y desarrollos tecnológicos novedosos, sino que los **extranjeros**, principalmente **japoneses, extienden el know-how innovador de sus regiones a EE.UU.**, provocando que la **competitividad y competencia en la industria** sea aún mayor, tal y como figuran las tendencias de los consumidores en los hábitos de compra de vehículos en el país. Pese a ser un mercado muy protegido, y 'muy americano', es indudable el **poder de tracción de las regiones del resto del mundo**, especialmente la japonesa y, en menor medida, la europea.

La obstaculización de las administraciones estadounidenses a la inversión de empresas internacionales en el sector de automoción se ha traducido en un **freno para ampliar la economía del país y abrir nuevos mercados para, incluso, los productos fabricados localmente**.

Pese a ello, la **presencia de empresas internacionales**, más allá de las japonesas, **ha crecido**, impulsando que **proveedores europeos de menor tamaño decidan embarcarse hacia el país norteamericano**, también con implantaciones productivas propias.

Los principales programas de incentivos se encuentran en el **ámbito estatal y local** (no tanto federal), consistentes en **beneficios fiscales y condiciones favorables** para la financiación de la inversión, incentivos por la creación de empleo y la formación profesional, etc.

- Los principales beneficiarios de estos incentivos son las inversiones en plantas productivas y/o filiales que conlleven la contratación de un alto número de empleados.
- Casi todos los estados, y en muchos casos los condados e incluso los municipios, cuentan con **agencias que se dedican exclusivamente a la atracción de inversiones y promoción de dicha zona geográfica** como destino de inversión.

Además, el incremento del componente local está haciendo que los **OEMS japoneses y coreanos**, en los que la importación desde Asia tenía un peso relevante, estén abriendo **procesos de prospección de nuevos proveedores locales** (entendiendo como locales los **implantados en la región**, independientemente de su origen) que se salgan de su panel de proveedores tradicionales:

- **Tier 1 japoneses y coreanos** ya implantados con **dificultades para invertir y ampliar** sus capacidades locales. Se trata de proveedores ya consolidados, con relaciones establecidas con los OEMs, aunque con dificultades para competir con las apuestas de nuevos players que puedan entrar en el panel de sus clientes tradicionales
- **Importación**, cuyo peso debe reducirse hasta un 10% sobre su valor en el vehículo (derivado del nuevo Tratado de Libre Comercio)

## 4.3. Palancas clave para potenciales oportunidades

Existiendo **oportunidades de negocio para las empresas vascas** (mayores para las empresas con implantación a la región que en el modo exportación), las palancas y factores críticos de éxito **difieren 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 de automoción en Estados Unidos. De esta forma, será clave disponer de **capacidades productivas más o menos cercanas** (en línea con cualquier otra región del mundo) y, en función del portfolio actual de clientes / productos y del mercado objetivo en la región, la **localización física dentro de Estados Unidos deberá ser diferente**. **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) no es de unas pocas horas, sino más bien de un día, estando además todos ellos, relativamente autocubiertos.

De esta forma, las palancas en cada caso pueden ser distintas:

- **OEMs y proveedores de la cadena de valor estadounidense**: Será clave tener **presencia cercana a los centros de decisión** locales (en general, en el hub de Grandes Lagos)

  Asisimo, disponer de una **oficina técnico-comercial**, con gran peso del componente técnico, en dicha zona.

  Será una **apuesta a largo plazo** (en tiempo y recursos), en la que, principalmente a través de innovaciones (con ya cierta penetración en el mercado), pueda desbancarse a los proveedores tradicionales

- **OEMs de origen extranjero** (Alemania y Japón, generalmente), pero **con presencia productiva en EE.UU., cuyos centros de decisión** (ingeniería y compras) están en sus respectivas **casas matrices**. En general, la **toma de decisiones**, tanto para proyectos globales como para proyectos puramente locales, se toman en los **headquarters**.

  De esta forma, será clave disponer de **acceso y posición en los centros de decisión** más allá de Estados Unidos, tanto para captar proyectos globales como locales, en los que Norteamérica sea una región clave

  Será necesario disponer de ciertas **capacidades de ingeniería / industrialización** (no tanto comerciales) en régimen local para asegurar el correcto desarrollo de los proyectos a nivel local.

- **Mayores facilidades** para establecer relaciones con **OEMs europeos del sudeste** (principalmente, Premium alemanes) del país, pese a una exigencia, tanto de innovación como de calidad, más elevadas.

- **En el caso de proveedores con una gran relación y/o dependencias con OEMs franceses**, como Renault o la antigua PSA, conviene recordar que ninguno de ellos cuenta con implantaciones en el país.

A día de hoy, la **implantación "greenfield"** en Estados Unidos, más allá de disponer de tecnologías y procesos realmente diferenciales en el mercado, se antoja realmente **complicada**.

La **penetración directa** en el mercado local, tanto OEMs como Tier 1 de referencia, **no será posible** si no se dispone de alguna referencia de relevancia en plantas filiales de otras regiones.

Sólo será realmente **factible** si la **implantación es traccionada por multinacionales** no estadounidenses con necesidad de cubrir su cadena de valor en local por diversas razones: por procesos y/o tecnologías diferenciales sin capacidades regionales, o bien por aumentar su contenido local con proveedores de referencia en otras regiones.

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, aprovechando las oportunidades que se están abriendo en la región en empresas en dificultades, especialmente tras el período Covid.

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, así como analizar diversos aspectos, en función de la región del país, tales como son las tasas de impuestos locales y cargas fiscales, la atracción de talento local especializado en la automoción, o la cercanía a los centros de decisión, entre otros.

### 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.

Más allá de la relación entre filiales – casas matrices, 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).

Ante las dificultades que se están planteando para la exportación, **el escenario de buscar alternativas de distribución local no parece una opción** que pueda dar éxitos a corto y medio plazo, no sólo por las dificultades para encontrar el partner adecuado, sino para desarrollar el negocio adecuado.

### Diferencias por región / función / proceso / tecnología

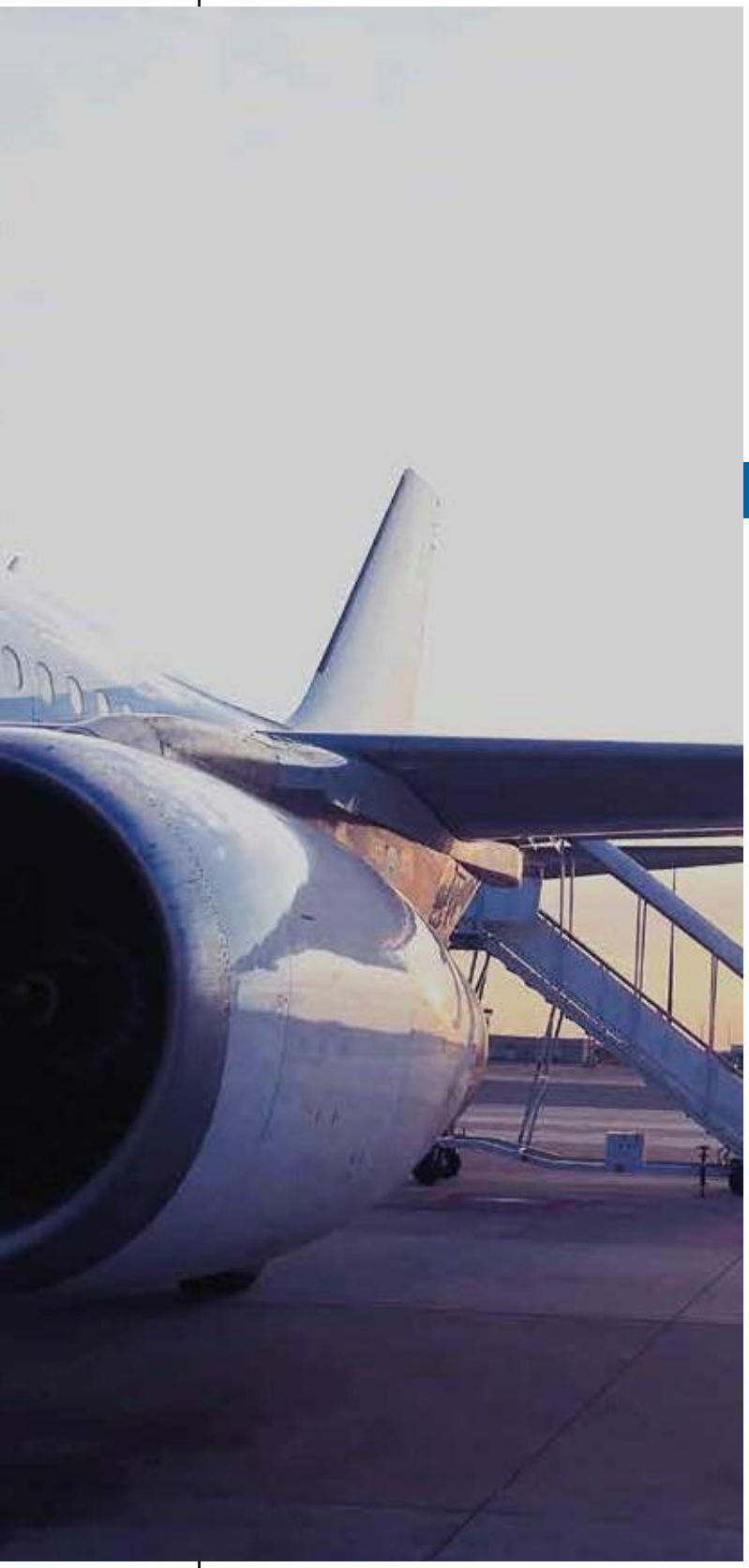
Las distintas regiones responden a una situación distinta y por tanto ofrecen distinto nivel de oportunidades, en función de las diferentes funciones, procesos y tecnologías.

- Área de **Grandes Lagos**, con cierto **sobredimensionamiento**, tanto de número de **proveedores como de capacidad productiva.**
    - Especial **sobredimensionamiento** en las funciones de **powertrain y drivetrain**.
    - Cadena de valor local con mayores dificultades:
        - Ausencia de OEMs europeos.
        - OEMs americanos trabajando con proveedores locales y/o europeos con gran reconocimiento internacional.
        - OEMs japoneses apoyados en proveedores de su país
    - **Fundiciones y forjas antiguas**, aunque de larga tradición y relación duradera con los OEMs americanos
    - OEMs con **capacidad interna para estampación**
    - **Sobredimensionamiento** de **proveedores** de piezas inyectadas en **plástico y de caucho-metal**, tanto locales como internacionales

- Zona **Sudeste**, 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** (la mayor parte de proveedores Tier 1 y Tier 2 de Interior y, en menor medida, Exterior, en la región son europeos)
    - Mayores **oportunidades** para **empresas con procesos de fundición, estampación y forja**, especialmente en los estados del este del hub.
    - **Alta concentración de proveedores** de piezas **plástico y caucho-metal en Tennessee y Alabama**, estando las mayores **oportunidades** para el suministro de este tipo de piezas a los OEMs europeos en los **estados de Georgia, Carolina del Norte y del Sur.**

- **Estados del centro, 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**

- **California** (y el área de Detroit en menor medida) como **polo de atracción de empresas de electrónica**, con mayor cercanía a **los centros de innovación e I+D** en este ámbito.
    - En lo relativo a los **componentes electrónicos más tradicionales**, los centros de decisión se encuentran en el **área de Detroit**, por lo que resulta indispensable situarse cerca de los mismos para vender a los OEMs americanos.
    - En cambio, si el **acercamiento** se basa en la **innovación y el desarrollo de productos o tecnologías disruptivas** (especialmente los ligados a CASE), los **centros de decisión se encuentran hacia el oeste**, en el estado de California, donde todos los OEMs de relevancia tienen presencia con un centro de I+D y, en muchos casos, dos o tres emplazamientos.
    - **Los Ángeles y San José** aglutinan infinidad de **centros de I+D y proveedores de automoción de reciente fundación**, aunque los elevados costes de implantación y la saturación del estado en los últimos años pueden dificultar el acceso.
    - Creciente presencia de **empresas proveedoras de electrónica** en el **centro** del país, concretamente en el estado de **Texas**, a raíz de la construcción de la nueva planta de Tesla, con potenciales oportunidades para empresas europeas (aún con una cadena de valor en construcción).



# Información de interés

# 5. INFORMACIÓN DE INTERÉS

## 5.1. Ferias y eventos

- AAPEX- Automotive Aftermarket Product Expo https://www.aapexshow.com/
- NAIA – North American International Auto Show https://naias.com/
- NACV Show – North American Commercial Vehicle Show https://nacvshow.com/
- Chicago Auto Show https://www.chicagoautoshow.com/
- NADA Show – National Automobile Dealer Association Show https://show.nada.org/
- SEMA Show – Specialty Equipment Market Association https://www.semashow.com/
- CES – Consumer Technology Association https://www.ces.tech/Topics/Automotive/Vehicle-Technology.aspx

## 5.2. Agentes clave

### Asociaciones y clústeres

Existen **numerosas asociaciones del sector de la automoción en Estados Unidos**, que cubren distintos componentes o áreas geográficas. En enero de 2020, **Global Automakers y The Alliance of Automobile Manufacturers, las dos principales asociaciones del sector del automóvil en Estados Unidos, anunciaron su unión**, creando una voz unificada para la industria: The Alliance for Automotive Innovation. Esta nueva alianza representa a los fabricantes y toda la cadena de valor, que producen el 99% de los vehículos ligeros fabricados en Estados Unidos. Su objetivo es actuar como un lobby, impulsando políticas que apoyen los esfuerzos de la industria hacia el desarrollo de opciones de movilidad más limpias, seguras e inteligentes.

- Auto Care Association (Maryland) www.autocare.org
- Auto Alliance Innovation (Sede: Washington, DC. Oficinas: Southfield, MI - Sacramento, CA) https://www.autosinnovate.org/
- Motor & Equipment Manufacturers Association (MEMA) (Sede: Triangle Park, Carolina del Norte. Oficinas: Washington, DC – Southfield) www.mema.org
    - Dentro de MEMA encontramos otras cuatro asociaciones:
        - Original Equipment Suppliers Association (OESA)
        - Automotive Aftermarket Suppliers Association (AASA)
        - Association for Sustainable Manufacturing (MERA)
        - Heavy Duty Manufacturers Association (HDMA)
- Automotive Parts Remanufacturers Association (APRA) (Virginia) www.apra.org
- Specialty Equipment Market Association (SEMA) (California) www.sema.org
- Association of Global Automakers (Washington, DC) www.globalautomakers.org
- American International Automobile Dealers Association (AIADA) (Virginia) www.aiada.org
- Georgia Automotive Manufacturers Association (GAMA) www.gama-georgia.org
- Kentucky Automotive Industry Association (KAIA) www.kyautoindustry.com
- Michigan Automobile Dealers Association (MADA) www.michiganada.org
- Colorado Automobile Dealers Association (CADA) www.colorado.auto
- Illinois Automobile Dealers Association (Illinois) www.illinoisdealers.com

### Organismos públicos

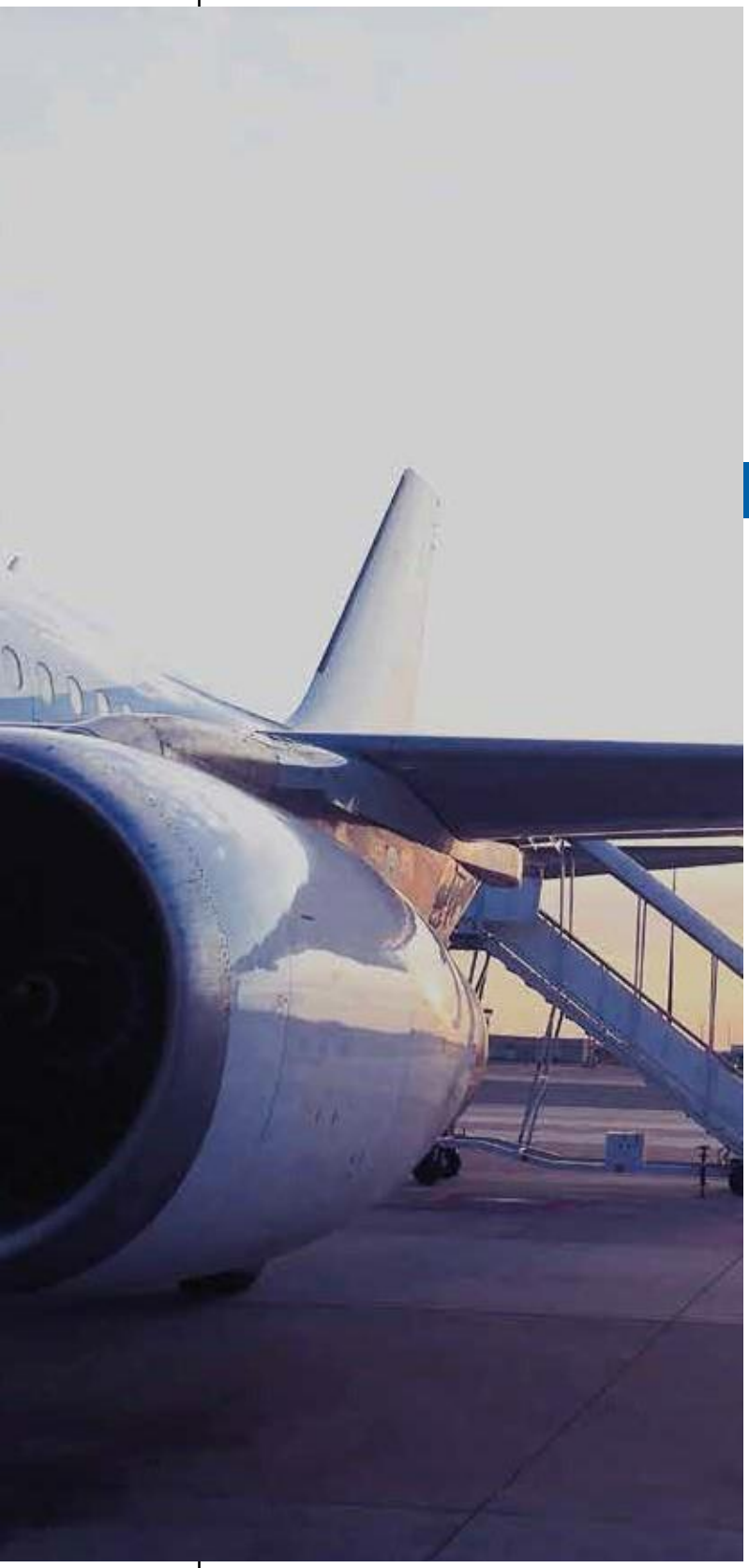
- American Automotive Policy Council (AAPC) (Washington DC) www.americanautocouncil.org
- The PlanetM (Michigan) www.planetm.michiganbusiness.org/
- Automobile Industry Action Group www.aiag.org

### Agentes científico-tecnológicos

- United States Council for Automotive Research LLC (Michigan) www.uscar.org
- Center for Automotive Research (CAR) (Michigan) www.cargroup.org
- Clemson University International Center for Automotive Research (CU-ICAR) (South Carolina) www.cuicar.com
- Center for Automotive Research (Ohio) www.car.osu.edu
- Massachusetts Institute of Technology (Massachusetts) www.web.mit.edu

## 5.3.Informes y publicaciones destacadas

- Autonews www.autonews.com
- Drivingsales www.drivingsales.com
- National Automobile Dealers Association www.nada.org
- Used Car News www.usedcarnews.com
- CBT Automotive Network
- www.cbtnews.com



# Nomenclatura y tratamiento de datos

# 6. NOMENCLATURA Y TRATAMIENTO DE DATOS

Todos los datos de producción de vehículos eléctricos, los correspondientes a históricos y previsión de producción y ventas de vehículos ligeros y heavy trucks son fuente de IHS Markit, si no se indica así en el gráfico. En ese sentido, a la hora de establecer una nomenclatura y segmentación del vehículo eléctrico se ha adoptado una propia, establecida a partir de la información suministrada por IHS Markit, tal y como se explica en los siguientes *disclaimers*.

***Disclaimers:***

***(1) Nomenclatura Basquetrade***

*BEV = Electrico (Diseño de Sistema de Propulsion), Electricidad (Tipo de combustible), Enchufable: Sí (Enchufable: Sí/No)*

*Rango extendido // REX, Series = Electrico (Diseño de Sistema de Propulsion), GAS (Tipo de combustible), n.a (Enchufable: Sí/No)*

*Híbrido (HEV) = Hybrid-Full y Hybrid-Mild (Diseño de Sistema de Propulsion), todos los combustibles exceptuando hidrógeno y electricidad (Tipo de Combustible), Enchufable: No (Enchufable: Sí/No)*

*PHEV (Plug-in Hybrid) = Hybrid-Full (Diseño de Sistema de Propulsion), todos los combustibles exceptuando hidrógeno y electricidad (Tipo de Combustible), Enchufable: Sí (Enchufable: Sí/No)*

*ICE (Motor de combustion) = ICE and ICE: Stop/Start (Diseño de Sistema de Propulsion), todos los combustibles exceptuando hidrógeno y electricidad (Tipo de Combustible), n.a. (Enchufable: Sí/No)*

***(2) Agrupación de tipologías***

*Electrico – BEV (Vehículo con batería eléctrica) + Rango extendido*

*Hybrid (HEV) – Vehículo híbrido (Híbridos Mild y Full)*

*Plug-in Hybrid (PHEV) – Vehículo híbrido enchufable (Híbridos Full)*

***(3) Vehículos electrificados***

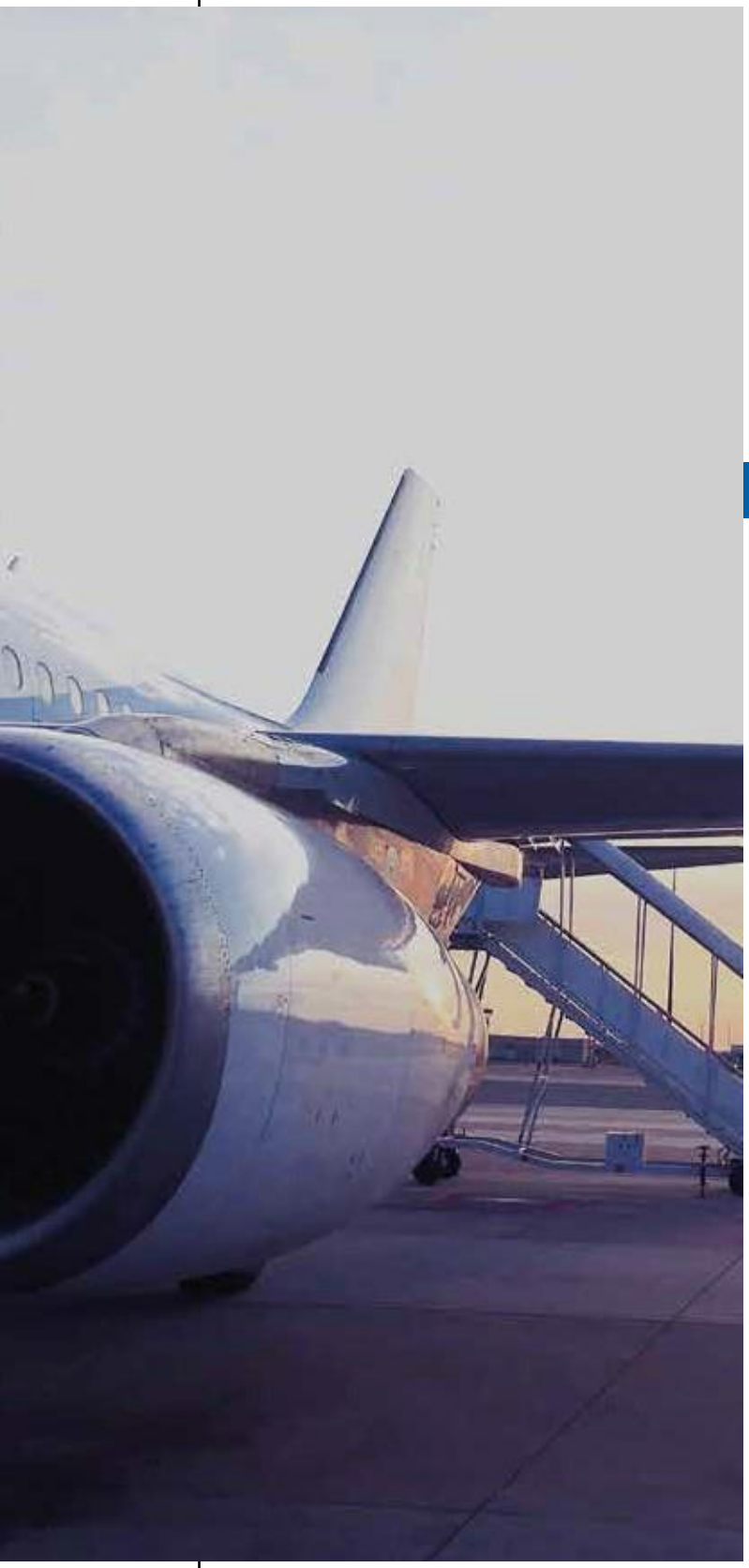
*Vehículos electrificados = Electricos (BEV+Range extendido) + Híbridos (HEV) + Híbridos enchufables (PHEV)*

***(4) Tratamiento de datos de IHS***

*Cualquier comentario añadido a los gráficos creados por Basque Trade & Investment con los datos de IHS Markit se indican de tal manera: "Fuente: elaboración propia, datos IHS Markit", por lo que el anális está exclusivamente elaborado por BasqueTrade & Investment.*

***(5) Ánalisis de BasqueTrade & Investment***

*La utilización de información, ideas, opiniones, estudios, o de cualesquier dato contenidos en el presente informe o vinculados al mismo será de exclusiva responsabilidad de la persona que acceda a él. Basque Trade & Invesment no será responsable, en caso alguno, por cualesquier perjuicio, pérdida, o daño de cualquier clase, directo o indirecto, incluyendo el daño eventual y el lucro cesante, incurrido con ocasión del uso de la información contenida en el informe ni de los errores u omisiones que pudieran existir.*



# Anexos

# Contenido de Anexos

*Si está interesado en recibir el documento completo con los anexos incluidos, por favor, solicítelo a la siguiente dirección de correo: Mikel Zarraonaindia - **mzarraonaindia@basquetrade.eus***

Detalle de OEMs (vehículo ligero)

- OEMs locales
  - Ford
  - GM
  - Stellantis
  - Tesla
- OEMs extranjeros
  - Asiáticos
    - Toyota
    - Honda
    - Nissan
    - Hyundai Kia
    - Mazda
    - Subaru
  - Europeos
    - Daimler
    - BMW
    - VW
    - Volvo

Detalle de OEMs (Heavy Truck)

- Paccar
- Daimler Trucks
- Volvo Trucks

Lanzamiento de nuevos vehículos

Detalle de HUBs de producción

- Grandes Lagos (Michigan, Illinois, Indiana, Ohio, Kentucky, Pennsylvannia, Virginia, West Virginia)
- Sudeste (Alabama, Mississippi, Georgia, Tennessee, Carolina del Norte, Carolina del Sur)
- Centro-Sur (Missouri, Kansas, Oklahoma, Texas)
- Oeste (California, Arizona)

EUSKADI
BASQUE COUNTRY

BasqueTrade & Investment

GRUPO spri TALDEA

EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO
BASQUE GOVERNMENT

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