

MEJORAR LA COMPETITIVIDAD MEDIANTE LA COLABORACIÓN INTEREMPRESARIAL EN EL SECTOR AUXILIAR DE AUTOMOCIÓN

María Jesús Luengo Valderrey, Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea
María Ángeles Intxausti Irazabal, Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea
Iñaki Perriñez Cañadillas, Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea

RESUMEN

En este trabajo se pone de manifiesto la importancia de la colaboración a través de los clusters, en uno de los sectores industriales de mayor importancia en España: el sector de “Fabricantes de Equipos y Componentes para la Automoción”.

Esto es así debido a que el sector de Fabricación de Automóviles cada vez delega más funciones de I+D+i y de coordinación con proveedores a las empresas auxiliares de automoción. Sin embargo, el hecho de ser éste un sector compuesto mayoritariamente por PYMEs dificulta la óptima realización de las mismas en solitario, por lo que la pertenencia a organizaciones que reúnan en su seno a los agentes de la cadena de valor, competidores e instituciones resulta decisiva a la hora de mantenerse en el mercado.

Para confirmar el planteamiento teórico establecido, se realiza un análisis cualitativo comparativo entre el Cluster de Automoción del País Vasco y el resto de las empresas del Sector. Por último, con el fin de aportar herramientas, que permitan mejorar la competitividad, en un futuro marcado por la globalización y la crisis analizamos el Cluster de Fabricantes de Equipos y Componentes para la Automoción del País Vasco.

PALABRAS CLAVE: colaboración, cluster, espacios regionales, competitividad

IMPROVING COMPETITIVENESS BY ENTERPRISE COLLABORATION IN AUTOMOTIVE COMPONENTS

María Jesús Luengo Valderrey, Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea
María Ángeles Intxausti Irazabal, Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea
Iñaki Perriñez Cañadillas, Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea

ABSTRACT

This work focuses on the importance of cluster collaboration in one of the most important industrial sector in Spain: “Automotive Components”.

The reason why it is so lies on the fact that General Automotive sector delegates more and more R+D+I functions and coordination to suppliers to the automotive components enterprises. However, being a sector mainly composed by SMEs makes those functions be difficult achieved an so, being a member of a cluster where servants of the value chain, competitors and institutions work together is vital to keep oneself on the market.

To reinforce this theory, we have carried out a qualitative analysis comparing Automotive Components Cluster in the Basque Country to the rest of the sector enterprises. Finally, in order to provide tool, and to improve competitiveness in a future characterized by globalization and crisis, Automotive Components Cluster of the Basque Country are analyzed.

JEL: D21, D85, L14, L62, M10

KEY WORDS: collaboration, cluster, regional areas, competitiveness

INTRODUCCIÓN

La pérdida de ventaja competitiva que, en un importante número de casos, culmina con el cierre de las organizaciones, exige un cambio en nuestro modelo de crecimiento. Este hecho se hace más patente a tenor de la crisis actual que en la Unión Europea comenzó a despuntar a finales del 2007; en 2008 cobró cuerpo global; se agudizó de forma virulenta en el 2009; y en la que aún nos mantenemos sin atisbos de mejora e inmersos en informaciones, en ocasiones, contradictorias. Sus consecuencias son importantes tanto actividad como en el empleo del sector industrial, principalmente.

Este marco requiere de nuevas formas de hacer, nuevas prácticas en gestión, nuevos sistemas de aprendizaje y del desaprendizaje de modelos utilizados hasta el momento, que permitan a las organizaciones seguir generando valor y conseguir crear, mantener e incluso potenciar las ventajas competitivas, apostando por una industria más competitiva y sostenible orientada a incluir, de forma activa, en su gestión lo que se consideran algunas de las claves determinantes de la competitividad (EUSKALIT, 2011):

- Potenciar la competitividad sobre la base de la innovación
- Dinámicas organizacionales que facilitan el desarrollo de las capacidades creativas y relacionales de sus miembros
- Creación de un proyecto compartido entre las personas de la organización
- Compartir y cooperar en un proyecto para desarrollar “redes competitivas” que permitan abordar proyectos más ambiciosos orientados al mercado.

El tejido empresarial e industrial de Europa, en general, y de los Espacios Regionales que lo componen, en particular, está mayoritariamente formado por PYMEs. Las entidades deben organizarse para que sistemáticamente vayan dejando lo establecido, acostumbrado, familiar, etc. porque el conocimiento cambia rápido (Drucker, 1993) y estos procesos resultan mucho más dificultosos en PYMEs al tener menos facilidad para obtener los recursos que posibiliten la innovación y mantenimiento de la ventaja competitiva y a que los costes marginales que supone esta actualización resultan, a medio plazo, superiores al valor añadido que generan.

Resulta evidente la necesidad de instrumentalizar algún tipo de entorno facilitador de la innovación tanto tecnológica como en la gestión, dado que históricamente, la falta de tecnología ha sido el freno más importante a la conversión de ideas creativas en innovación (Morcillo & Alcahud, 2005); tarea en la que se han de involucrar los gobiernos, ya que si la innovación es uno de los más importantes factores de ventaja competitiva sostenible de las organizaciones, también de capital importancia para el desarrollo sostenible de cualquier nación/región (Porter, 1991).

Para que estos procesos se puedan llevar a cabo con esperanza de éxito habrá que incluir en los procesos de inversión en innovación de las organizaciones a las universidades y centros tecnológicos (Casas, 2001), apostando por herramientas que integren el modelo Triple Helix, tales como los clusters que han sido una de las fuentes principales de inspiración y expansión de lo que se ha venido en denominar el “desarrollo regional” en Europa (Legendijk & Conrnford, 2000).

Uno de los Espacios Regionales que ha seguido esta política de clusters es la Comunidad Autónoma Vasca (CAV) que en la década de los 90, y a partir de un estudio realizado por Michael Porter, que analizó tanto la situación real de la economía vasca como su potencial de competitividad en una economía de mercados, comenzó una política de promoción de clusters tanto sectoriales como interdisciplinarios con notable éxito.

Estos clusters están dirigidos a aglutinar PYMEs del sector para facilitar el acceso a los factores clave de la ventaja competitiva. Para ello reúnen en su seno a los distintos agentes de la cadena de valor productiva del sector, así como a agentes de conocimiento necesarios para llevar a cabo una gestión conforme a las prácticas más exitosas y facilitar la transmisión y generación de nuevo conocimiento; todo ello sin olvidar la presencia de los organismos públicos que actúan de agentes receptores de las necesidades y emisores de políticas dirigidas a cubrir las.

Es en estos momentos de crisis donde se puede comprobar la verdadera eficacia de estos clusters, siendo nuestra hipótesis de trabajo:

Las empresas, de pequeño y mediano tamaño, pertenecientes a clusters diseñados siguiendo el modelo Triple-Helix se encuentran en mejor posición, frente a la crisis económica actual, que aquellas del mismo sector que actúan de forma individualizada.

Nos encontramos, por tanto ante un estudio de carácter cualitativo cuyo objetivo es confirmar que el mantenimiento y mejora de la ventaja competitiva de las PYMEs aumenta de manera significativa si pertenecen a un cluster u organización similar, que se base en el modelo Triple Helix. Para ello, hemos realizado un estudio de la evolución de los principales indicadores económicos de las empresas del sector de automoción, separando las pertenecientes al cluster de automoción de la CAV de las del resto del Estado. Para el mencionado análisis hemos utilizado la base de datos SABI que incluye la Base de Datos de Análisis de Balances del ejercicio 2010 (fuente: Bureau Vann Dyck Electronic Publishing).

El estudio comienza con una parte destinada a la revisión de la literatura sobre modelos de colaboración y cooperación empresarial y políticas cluster; para continuar con una parte dedicada a la metodología utilizada que como ya se ha mencionado es de carácter cualitativo; a continuación pasamos a exponer los resultados del análisis cualitativo y comparativo realizado y finalizamos nuestro trabajo con las principales conclusiones alcanzadas. A continuación se detallan las referencias bibliográficas consultadas y empleadas así como la biografía de los autores de este trabajo.

LOS CLUSTERS PROPULSORES DE VENTAJA COMPETITIVA

A partir de los años 90, un buen número de autores (Amin, 1998; Cooke *et al.*, 2000; Storper, 1998) comienzan a hablar de una nueva etapa para el desarrollo regional. De una estrategia de desarrollo dirigida hacia la movilización de los recursos locales haciendo uso de una interpretación más amplia de los procesos económicos, con una visión que sitúa las ventajas competitivas de las regiones en la construcción de redes de asociación. El objetivo final de estas estrategias de desarrollo es incrementar el potencial de conocimiento de toda la sociedad regional en su conjunto, incluidas sus instituciones (Morgan, 1997).

Su propuesta trata de potenciar los activos intangibles y las ventajas relacionales de los espacios regionales y se basa en: “*construir redes de conocimiento, mecanismos de aprendizaje y capital social es un activo necesario y complementario a los factores económicos que tradicionalmente se pensaba que influían sobre el desarrollo económico*” (Morgan & Nauwelaers, 1999, pág. 226), siendo los

clusters concebidos según la definición de Michael Porter y su equipo en la Harvard Business School un instrumento apropiado para esta labor.

Los clusters así definidos son concentraciones geográficas de empresas interconectadas, suministradores especializados, proveedores de servicios, empresas de sectores afines e instituciones conexas (por ejemplo, universidades, institutos de normalización, asociaciones comerciales) que compiten pero también cooperan (Porter, 1999) y constituyen una potente herramienta para el desarrollo de políticas económicas a escala regional (Palacio, 2010). Representan por un lado, una nueva forma de pensar sobre la economía y la organización del desarrollo económico en un determinado campo de actividad y, por otro lado, potencian (Aranguren, 2010) la creación de importantes interrelaciones entre empresas y sectores en cuanto a la tecnología, cualificaciones, información e innovación.

Según varios informes oficiales (OECD, 1999; OECD, 2007; Orkesta, 2009), los clusters influyen principalmente sobre la competitividad de sus organizaciones socias, en particular, y del sector al que pertenecen, en general, en los siguientes tres aspectos:

1. Incrementan la productividad y la eficacia de las empresas o sectores que las integran a través de los siguientes factores: acceso a recursos materiales y humanos especializados; acceso a la información: facilita y abarata el flujo de información en el interior del cluster; acceso a las instituciones y bienes públicos. Constituye un acceso eficaz a inputs especializados, servicios, empleados, información e instituciones; marketing continuo y acciones que refuerzan la imagen; mejora de la función de compras; mejor coordinación de las actividades de los integrantes del cluster; facilita la coordinación y las transacciones entre empresas.
2. Incrementan su capacidad de innovar y, con ello, su capacidad de aumentar la productividad. El cluster ofrece una serie de ventajas a la hora de innovar, como pueden ser: mayor rapidez y capacidad de percepción de las necesidades de los clientes así como de las nuevas posibilidades en tecnología, producción y/o comercialización; acceso rápido a los recursos (materiales y humanos) necesarios para llevar a cabo la innovación o experimentación a un coste inferior (economías de escala y de aprendizaje); amplían la capacidad de percibir las oportunidades para la innovación; surgen más suministradores e instituciones que ayudan a la creación del conocimiento; potencia la experimentación dados los recursos locales disponibles.
3. Estimulan la creación de nuevas empresas y la comercialización, lo cual apoya la innovación y expande el cluster. Las causas más destacadas suelen ser las siguientes: mejor información sobre las oportunidades en el interior del cluster; se reduce el riesgo percibido de entrada: menores barreras de entrada, relaciones establecidas o presencia de otras empresas que ya tuvieron éxito; las oportunidades de nuevas empresas y nuevas líneas de negocios establecidos son más visibles; la comercialización de nuevos productos y el establecimiento de nuevas empresas es más fácil debido a las cualificaciones, suministradores y otros factores disponibles.

Por otro lado, la literatura sobre la cooperación (Palacio, 2010; Parra *et al*, 2008, pág. 88) coincide en afirmar que ésta permite a las empresas, especialmente a las pequeñas y medianas empresas, aumentar su capacidad para competir, puesto que, mediante una mayor cooperación, pueden superar las barreras que tienen en aspectos relevantes como la innovación y la internacionalización.

Las regiones con un porcentaje mayor de empleo en las industrias que pertenecen a clusters fuertes son, generalmente, más prósperas (Aranguren, 2010, pág. 91). Si el empleo refleja actividades en muchas industrias que pertenecen a tales clusters, la prosperidad aumenta fuertemente. La situación en los grupos de clusters vinculados a través de industrias comunes o en clusters que también están

presentes en regiones vecinas, proporcionan beneficios adicionales. Aunque sea posible que muchos otros factores diferentes de los clusters puedan tener un impacto en la prosperidad, los datos obtenidos de estudios realizados por la OCDE y el Cluster Observatory de Europe Innova, proporcionan evidencias claras de que los clusters están significativamente relacionados con la prosperidad y que, por tanto, es necesario considerarlos como una parte central de la estrategia económica.

Teniendo en cuenta que el crecimiento y el éxito de una región pueden ser atribuidos a la formación incesante de multitud de entidades especializadas y diversas que se alimentan, apoyan e interactúan entre sí, es necesario fomentar las relaciones entre Gobierno-Academia- Empresa- Sociedad (Navarro, 2009). Para acceder al desarrollo económico de las sociedades basado principalmente hoy en día en la innovación, consideramos que es necesario fomentar las *Relaciones* entre estos cuatro actores.

Sabel, (1989, págs. 30-31) por su parte destaca la importancia de las redes industriales y sociales, señalando “las ventajas de aprendizaje de los sistemas de red como organización industrial”. Estas redes, afirma, son cruciales no sólo para las pequeñas empresas, sino también para un número creciente de grandes empresas, que están imitando y aliándose con los distritos industriales.

Existen más de 500 iniciativas o asociaciones cluster en el mundo y aunque en cada lugar las Asociaciones Clusters tienen su propia especificidad, en general, son instituciones para la colaboración formada por empresas, instituciones educativas y de investigación, agentes gubernamentales y otros agentes sociales que se crean con el objetivo de mejorar la competitividad de las actividades relacionadas en un determinado territorio.

EL SECTOR DE LA INDUSTRIA DE EQUIPOS Y COMPONENTES DE AUTOMOCIÓN EN EL ESPAÑA Y EN LA CAV

A la hora de plantearnos el estudio del sector, hemos tenido en cuenta dos factores: en primer lugar el alto grado de importancia del sector en el conjunto económico industrial de nuestro país y, en segundo lugar, un notable impacto negativo consecuencia de la crisis desde finales del 2008 y especialmente en el 2009, año hasta el que llega nuestro estudio. El motivo que nos mueve a escoger un sector que recoja estos factores es llegar a conocer las necesidades del sector y plantear nuevas formas de gestión más competitivas a las que una empresa pueda hacer frente a situaciones de crisis.

El sector de la industria de equipos y componentes de automoción está adquiriendo cada vez mayor importancia dentro del proceso productivo del automóvil. De hecho, en los últimos años está absorbiendo funciones cada vez más complejas como la I+D+i o la coordinación con otros proveedores (ICEX, 2011), debido a que los fabricantes de automóviles cada vez subcontratan y suministran más sistemas completos ya pre-montados; generando en la actualidad el 75% de puestos de trabajo directos del sector de la automoción. Estos hechos llevan al sector a contribuir en el PIB de España en un 5,5%; a generar el 8,7% del empleo sobre la población activa y a copar el 18,3% de las exportaciones nacionales de bienes y servicios (Instituto Nacional de Estadística – INE)

Más concretamente y dado que incluir las empresas fabricantes de automóviles podría conducir a la aparición de desajustes, nos decantamos por estudiar los sectores de fabricantes de equipos y componentes, pues aunque recogen menos volumen de negocio (ver tabla 1), recogen el 90% de las empresas del sector de automoción y su volumen de ocupación también es significativamente superior al de los fabricantes.

Tabla 1: Indicadores del Sector de Automoción en España en 2009

	Fabricación de vehículos de motor CNAE2009-29.1	Fabricación de componentes CNAE2009-29.2 y 29.3
--	----------------------------------------------------	----------------------------------------------------

Nº de empresas (Unidades)	197	2.019
Volumen de Negocios (M. €)	30.428	15.555
Nº de ocupados (unidades)	63.039	82.606

Principales indicadores económicos del sector de la automoción en el España en el que se puede observar que la inclusión de los fabricantes en el estudio puede originar desajustes al ser un número pequeño de empresas con el doble de volumen de facturación que las auxiliares y con un número muy inferior de ocupados. Fuente: Elaboración propia a partir datos INE para 2009.

España cuenta con una importante industria de fabricante de equipos y componentes de automoción integrada por más de dos mil empresas que facturaron 15.555 millones de euros en 2009 y un empleo de 82.606 trabajadores, situándose en el tercer lugar del ranking de la industria europea de componentes. Si bien es cierto que estas cifras son bastante negativas si las comparamos con las de 2008, cuando la facturación fue de 20.819 millones de euros y el empleo de 96.775 trabajadores, se trata, en general, de empresas innovadoras, competitivas y flexibles, que exportan más del 53% (Secretaría General de Comercio Exterior del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio) de su producción, lo que denota un elevado grado de internacionalización.

En el caso de la CAV su tejido industrial está formado mayoritariamente por PYMEs (ver tabla 2). Centrándonos en el sector de equipos y componentes de automoción más del 20% pertenecen al Cluster de Automoción (ACICAE) fundado en 1993, conformado básicamente por las PYMEs del sector (ver tabla 3). Este cluster es muy relevante en la CAV pues supone el 21,8% del total de las exportaciones vascas y el 3,9% de las mundiales (Aranguren *et al.*, 2011). Es un cluster muy dinámico pues su cuota de exportación tiene una clara tendencia creciente, el 64% de sus empresas cuentan con departamentos de I+D+i a los que se destina, de media, el 2,1% del total de facturación (ACICAE). Cabe destacar la creación del AIC-Automotive Intelligence Center en el año 2009 como único centro de generación de valor para el cluster que se constituye como un centro en el que el conjunto del sector coopera en diversas áreas de mejora competitiva como conocimiento, formación, tecnología y desarrollo industrial.

Tabla 2: Distribución del tejido industrial en la CAV 2005-2009

Tamaño Empresa	2.005	%	2.006	%	2.007	%	2.008	%	2.009	%
Microempresas	51.744	82,07	52.444	81,85	52.652	81,63	51.667	81,91	50.699	82,34
Pequeña Empresa	9.396	14,90	9.672	15,09	9.815	15,22	9.425	14,94	8.981	14,59
Mediana Empresa	1.650	2,62	1.685	2,63	1.755	2,72	1.718	2,72	1.630	2,65
Gran Empresa	259	0,41	274	0,43	278	0,43	271	0,43	266	0,43
Total Empresas	63.049	100,00	64.075	100,00	64.500	100,00	63.081	100,00	61.576	100,00

El tamaño de las empresas se mantiene a lo largo del tiempo y que las empresas se encuadran en el apartado de PYMEs de forma abrumadoramente mayoritaria, siendo muy importante el porcentaje de las mismas que tienen menos de diez trabajadores y, en consecuencia, entran en la categoría de microempresas. Esto nos da idea de la importancia de impulsar clusters u otras redes de colaboración entre ellas para mantener y/o mejorar su ventaja competitiva. Fuente: Elaboración propia a partir de los anuarios del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Tabla 3: Comparativa CAV-ACICAE año 2009 de empresas por tamaño en %

TERRITORIO HISTÓRICO	CAV			ACICAE		
	Pequeña	Mediana	Grande	Pequeña	Mediana	Grande
Araba	15,82	16,86	13,79	16,67	15,22	0,00
Bizkaia	33,04	33,14	30,27	57,14	50,00	70,00
Gipuzkoa	51,14	50,00	55,94	26,19	34,78	30,00

En el Cluster de Automoción (ACICAE) el porcentaje de PYMEs es muy superior, salvo en el caso de Bizkaia, al del conjunto de estas empresas en la Comunidad Autónoma Vasca (CAV), por lo que parece evidente que ACICAE reúne, fundamentalmente, a PYMEs que son

las entidades que más dificultad tienen para acceder a recursos de innovación, internacionalización y mejora de la ventaja competitiva. Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI (fuente: Bureau Vann Dyck Electronic Publishing).

Entendemos que lo expuesto hasta ahora justifica debidamente la elección del sector de equipos y componentes de automoción en el España para el estudio y su comparación con un Espacio Regional con un cluster de automoción muy competitivo y dinámico como es ACICAE en la CAV.

METODOLOGÍA

En este estudio se utilizan dos universos: el primero está formado por el total empresas pertenecientes al sector de equipos y componentes de automoción de España; y el segundo comprende el total de empresas del sector de equipos y componentes de automoción que pertenecen a ACICAE. Todas las organizaciones, según su actividad, se incluyen en el Código Nacional de Actividades Económicas, que tiene carácter internacional. En nuestro caso, los datos son referidos CNAE-93 hasta 2007 y CNAE-09 para 2008 y 2009 (ver tabla 4).

Tabla 4: Correspondencias CNAE 93-09 para el sector de equipos y componentes de automoción

CNAE-93 Rev1 CODIGO	CNAE-93 Rev1 TITULO	CNAE-2009 CODIGO	CNAE-2009 TITULO
31611	Fabricación de aparatos y dispositivos eléctricos para motores de combustión interna	2931	Fabricación de equipos eléctricos y electrónicos para vehículos de motor
34200	Fabricación de carrocerías para vehículos de motor, de remolques y semirremolques	2920	Fabricación de carrocerías para vehículos de motor; Fabricación de remolques y semirremolques
34300	Fabricación de partes, piezas y accesorios no eléctricos para vehículos de motor y sus motores	2932	Fabricación de otros componentes, piezas y accesorios para vehículos de motor

En esta tabla se recogen los códigos nacionales de actividades económicas (CNAE) correspondientes a industrias del sector de equipos y componentes de automoción que conforman los universos que hemos procedido a estudiar. Hasta el ejercicio 2007 el CNAE se toma de la columna CNAE-93 Rev1 y para los ejercicios del 2008 en adelante se toma el CNAE de la columna CNAE-2009. Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Fijados los universos, en una primera fase se ha determinado como índices económicos claves a estudiar en el periodo 2005-2009: tasa de empleo; cifra neta de negocios y volumen de exportaciones, dado que son los que tienen un reflejo más inmediato y visible en el entorno socioeconómico.

A continuación, para el examen de los índices económicos de referencias, se ha procedido a fijar las fuentes de extracción de los datos que pudieran resultar más fidedignas, obteniéndose como resultado: base de datos SABI para los datos de empleo y de cifra neta de negocios e ICEX para los datos referentes a las cifras de exportación.

RESULTADOS

Se ha llevado a cabo un análisis cualitativo de los cinco últimos años, ya que, además de ser el periodo medio de los estudios de datos históricos a largo plazo, también nos recoge información sobre el comportamiento de las empresas del sector en periodos de bonanza y en periodos de crisis económica.

En consecuencia, tomando como base el ejercicio 2005, los resultados del análisis cualitativo realizado para cada uno de los índices seleccionados son los siguientes.

El primer índice económico estudiado ha sido la tasa de empleo, dado que es el índice que más ha sufrido las consecuencias de la actual crisis económica. Los resultados de su análisis los vemos en la tabla 5.

Tabla 5: Evolución de la Tasa de Empleo para el sector y para ACICAE

Tasa de Empleo	2005		2006		2007		2008		2009	
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
CNAE 292 y 293 España	86.803,00	100,00%	85.806,00	98,85%	84.029,00	96,80%	96.775,00	111,49%	82.606,00	95,16%
CNAE 292 y 293 ACICAE	4.218,00	100,00%	4.125,00	97,80%	5.440,00	128,97%	5.678,00	134,61%	5.037,00	119,42%

Tomando como base el año 2005 para España la tendencia ha sido de pérdida paulatina, mientras que las empresas socias del sector en ACICAE mejoran a partir de 2007 la tasa de empleabilidad respecto a 2005. Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

En cuanto al segundo índice económico estudiado, este ha sido la cifra neta de negocios, por ser la segunda en orden de incidencia de la crisis económica actual. Tratamos de averiguar si la evolución de las empresas pertenecientes al cluster es mejor que en el resto del Estado. En la tabla 6 aparecen los resultados del análisis realizado.

Tabla 6: Evolución Cifra Neta Negocios para el sector y para ACICAE en miles de euros

Cifra Neta de Negocios	2005		2006		2007		2008		2009	
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
CNAE 292 y 293 España	17.077,00	100,00%	17.792,00	104,19	18.894,00	110,64	20.819,00	121,91	15.555,00	91,09
CNAE 292 y 293 ACICAE	1.054,00	100,00%	1.017,00	96,49	1.160,00	110,06	1.030,00	97,22	1.158,00	109,87

El sector, a nivel estatal, presenta tendencia positiva hasta caer en 2009; este hecho se debe a las políticas de ayudas al sector del automóvil del Gobierno Español hasta 2008, inclusive. Por el contrario, la tendencia de los socios del sector en ACICAE presenta altibajos, manteniéndose cerca del año base y repuntando en 2009. Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

El tercer y último índice económico objeto de estudio ha sido el volumen de exportaciones del sector. Este índice ha sido el último en sufrir los efectos de la crisis y se ha agravado desde el momento en que las economías de los países de la Unión Europea han comenzado a enfriarse, como puede apreciarse en los resultados que aparecen en la tabla 7.

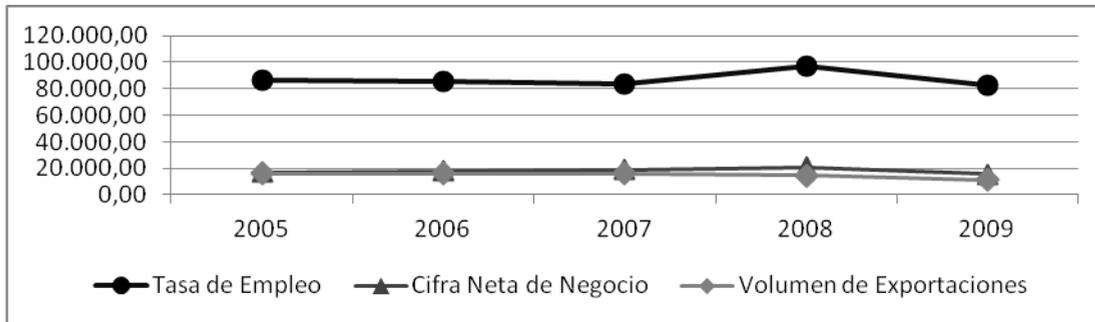
Tabla 7: Evolución Volumen de Exportaciones para el sector y para ACICAE en miles de euros

Volumen de Exportaciones	2005		2006		2007		2008		2009	
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
CNAE 292 y 293 España	16.037,50	100,00%	16.281,53	101,52	16.101,05	100,40	14.834,88	92,50	11.453,48	71,42
CNAE 292 y 293 ACICAE	267,37	100,00%	297,63	111,31	319,99	119,68	321,02	120,06	323,25	120,90

La Cifra Neta de Negocios del sector en España presenta tendencia positiva hasta caer por debajo de la cifra de 2005 en 2008 momento en que las economías de la UE frenan su consumo. Por el contrario, la tendencia de los socios del sector en ACICAE es de clara mejora, ya que su evolución es positiva en todos los ejercicios objeto de estudio. Fuente elaboración propia a partir datos INE.

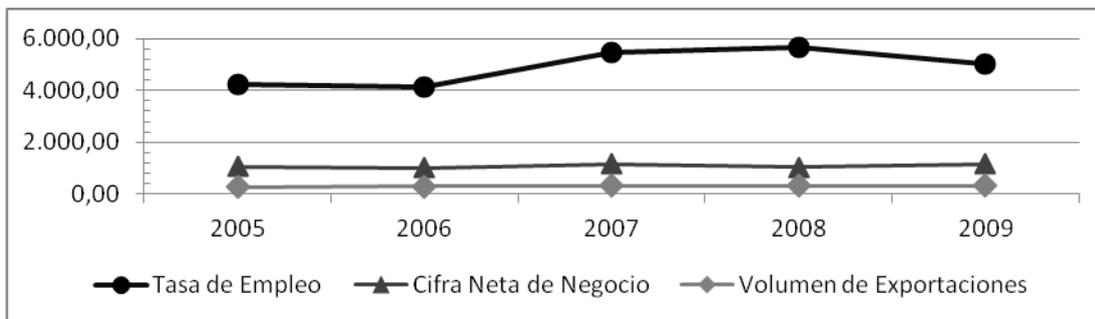
Como resumen, presentamos en las figuras siguientes los resultados para España y para los socios de ACICAE, en las que podemos apreciar la evolución de los índices estudiados.

Figura 1: Evolución índices económicos sector equipos y componentes automoción en España



Se puede apreciar la tendencia general a la baja, exceptuando el ejercicio 2008, donde las ayudas al sector del automóvil adquirieron su mayor volumen respecto a ejercicios anteriores. A pesar de todo el sector muestra estabilidad si tenemos en cuenta la situación general de la industria en España.

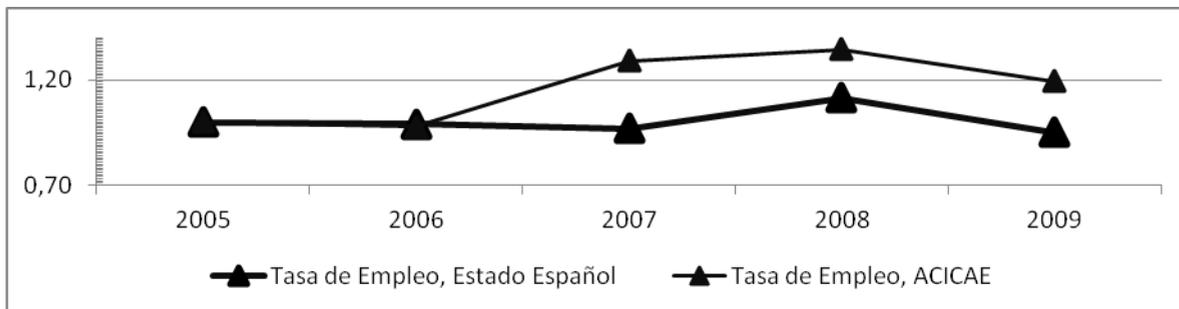
Figura 2: Evolución índices economicos sector equipos y componentes automoción en ACICAE



En el caso de ACICAE se comienza con una bajada en el empleo, producto del ajuste de plantillas a la nueva situación, para evolucionar de forma positiva el resto de los ejercicios, hasta el 2009 en que sufre una nueva caída. El resto de índices se mantienen estables en el tiempo sin apenas fluctuaciones y siempre con tendencia positiva.

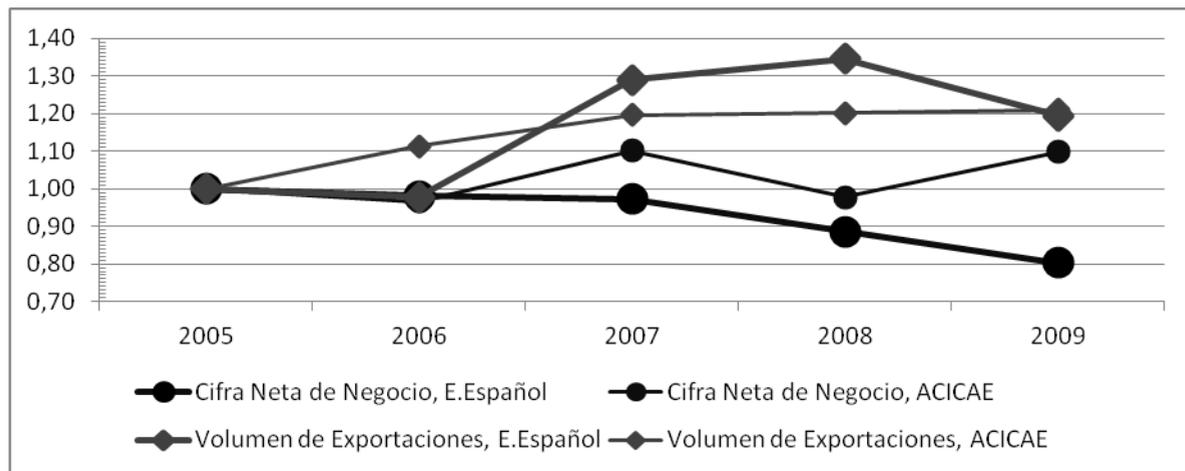
A continuación presentamos las figuras comparativas España-socios del sector en ACICAE de los índices económicos, en peso relativo.

Figura 3: Comparativo tasa de empleo España-ACICAE en %



A pesar que en el 2005 los datos de empleo son similares para los colectivos estudiados, en el 2007 la tasa de empleo de ACICAE se despegó de la de España ofreciendo resultados mucho mejores que se mantienen en el tiempo, a pesar de que en 2009, ambos colectivos sufren un empeoramiento del indicador

Figura 4: Comparativo volumen negocio y volumen de exportación España-ACICAE en %



La cifra neta de negocios de las empresas del sector pertenecientes a ACICAE, en valores relativos, se mantiene en todo momento por encima de las empresas de España. En lo que se refiere al volumen de exportación el España muestra mejores resultados, a partir de 2007, mientras que los socios de ACICAE ofrecen resultados estables en el tiempo

CONCLUSIONES

Del análisis de la revisión de la literatura concluimos que los clusters, por sí mismos, no suponen una fuente de ventaja competitiva; ésta se hace realidad cuando asumen el modelo de Triple Helix en el que se interrelacionan al mismo nivel Gobierno-Universidad-Empresas. La estrategia clave sobre la que tienen que trabajar es la cooperación, para lo que es fundamental crear relaciones de confianza entre los miembros del cluster.

El comportamiento de los índices económicos estudiados: tasa de empleo, cifra neta de negocios y volumen de exportaciones, es en general mejor en las empresas socias del cluster ACICAE que en el resto de las empresas del sector tanto en cantidades absolutas como relativas, lo que nos lleva a concluir que, sobre todo en el caso de PYMEs, la pertenencia a clusters o redes de empresas que potencian la colaboración cliente-proveedor, la mejora de la formación, la profundización en la internacionalización y la mejora de la logística están mejor preparadas para hacer frente a las épocas de crisis, por lo que el impacto en las mismas es menor.

Una política regional de clusters o redes de empresas organizadas bajo el modelo de Triple Helix se presenta como una buena herramienta para que las empresas, en general y las PYMEs, en particular mejoren su ventaja competitiva de forma sostenible y estén mejor preparadas para resistir periodos de crisis generales y/o sectoriales.

BIBLIOGRAFÍA

ACICAE. (s.f.). *ACICAE-Cluster de Automoción del País Vasco*. Recuperado el 20 de febrero de 2012, de www.acicae.es

Amin, A. (1998). Una perspectiva institucionalista sobre el desarrollo económico regional. *Ekonomiaz*(41), 69-89.

Aranguren, M. (2010). Política cluster en el País Vasco: lecciones aprendidas y retos. *EAN*(68), 86-99.

Aranguren, M., Navarro, M., Muceigo, A., de la Maza, X., & Canto, P. (2011). *Identificación de Clusters en la CAPV*. Instituto Vasco de Competitividad, Orkestra. Bilbao: Publicaciones Universidad de Deusto.

Casas, R. (2001). *La formación de redes de conocimiento: una perspectiva regional desde México*. Barcelona: Anthropos.

Cooke, P., & al., e. (2000). *The governance of innovation in Europe*. London: Pinter.

Drucker, P. (1993). *La sociedad postcapitalista*. Barcelona: Apóstrofe.

Instituto Nacional de Estadística. (s.f.). *INE*. Recuperado el 18 de enero de 2012, de www.ine.es

EUSKALIT. (2011). *Hacia una gestión avanzada como elemento clave de competitividad*. Bilbao: Euskalit.

EUSTAT. *Eustat*. Recuperado el 18 de enero de 2012, de www.eustat.es

ICEX. (2011). *España: Sector de equipos, componentes y accesorios de automoción*. Madrid: España, technology for life.

Lagendijk, A., & Conrnford, J. (2000). Regional institutions and knowledege - tracking new forms of regional developmental policy. *Geoforum*, 31(2), 209-218.

Ministerio de Economía y Competitividad (s.f.). *Comercio Exterior*. Recuperado el 18 de enero de 2012, de Estadísticas e Informes: <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/estadisticas-informes/Paginas/estadisticas-comercio.aspx>

Ministerio de Empleo y Seguridad Social (s.f.). *Anuarios de Estadísticas*. Recuperado el 20 de febrero de 2012, de www.meys.es

Morcillo, P., & Alcahud, M. (julio de 2005). Creatividad que están en los cielos... *Revista de Investigación en Gestión de la Innovación y Tecnología*(30), 1-18.

Morgan, K. (1997). The learning region: institutions, innovation and regional renewal. *Regional Studies*, 31(5), 491-503.

Morgan, K., & Nauwelaers, C. (1999). A regional perspective on Innovation : from Theory to Strategy. En K. Morgan, C. Nauwelaers, & T. a. The Stationery Office and The Regional Studies Association (Ed.), *Regional Innovation Strategies: the Challenge for Less-Favoured Regions* (págs. 224-238). London: Routledge.

Navarro, M. (1er cuatrimestre de 2009). Los sistemas regionales de innovación. Una revisión crítica. *Ekonomiaz*(70), 25-59.

OECD. (1999). *Bossting Innovation. The Cluster Approach*. Paris: Publications Service.

OECD. (2007). *Competitive Regional Clusters. National Policy Approaches*. Bruselas: OECD.

Orkesta. (2009). *II Informe de competitividad del País Vasco: hacia el estadio competitivo de la innovación*. Bilbao: Universidad de Deusto.

Palacio, J. (2010). Aportes teóricos para el análisis de las relaciones de cooperación entre empresarios en un marco de intensa competencia. ¿Cómo es posible cooperar compitiendo? *EAN*(68), 56-69.

Parra, G., Garcia, P., & Jiménez, J. (2008). Coopetición y ventaja competitiva en los distritos industriales. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 14(1), 85-102.

Porter, M. (1999). *Ser competitivos. Nuevas aportaciones y conclusiones*. Bilbao: Deusto.

Publishing, B. V. (s.f.). *SABI*. Recuperado el 20 de febrero de 2012, de <https://sabi.bvdep.com>

Sabel, C. (1989). Flexible Specialization and the Re-emergence of Regional Economies. En P. H. Zeitlin, & P. H. Zeitlin (Ed.), *Reversing Industrial Decline? Industrial Structure and Policy in Britain and Her Competitors* (págs. 17-70). Oxford: Berg.

Storper, M. (1998). Las economías regionales como activos relacionales. *Ekonomiaz*(41), 10-45.

BIOGRAFIA

María Jesús Luengo Valderrey es doctora y profesora agregada del departamento de evaluación de la gestión e innovación empresarial en la Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea. Sus principales líneas de investigación son: innovación, gestión del conocimiento, espacios regionales y calidad en la educación superior. Para contactar con ella dirigirse a la EUEE Empresariales de Bilbao en la calle Elcano 21, código postal 48008 o por correo electrónico mariajesus.luengo@ehu.es.

María Ángeles Intxausti Irazabal es licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales y profesora titular de Escuela Universitaria del departamento de Economía Aplicada V en la Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea. Sus principales líneas de investigación son: capital intelectual, espacios regionales, políticas cluster. Para contactar con ella dirigirse a la EUEE Empresariales de Bilbao en la calle Elcano 21, código postal 48008 o por correo electrónico marian.intxausti@ehu.es.

Iñaki Perriñez Cañadillas es doctor y profesor titular de marketing del departamento de Economía Financiera II en la Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV/EHU). Sus principales líneas de investigación son: marketing de ciudades, marketing político y calidad en la educación superior. Para contactar con él dirigirse a la Facultad de CC.EE. y Empresariales, Avda. Lehendakari Aguirre 83, c.p. 48015, Bilbao, España o por correo electrónico inaki.perianez@ehu.es