

Evolución del mercado: Relojes y partes (CN 91) — 2015–2025

Introducción

El capítulo 91 del Sistema Armonizado agrupa una amplia gama de artículos de relojería, desde relojes de pulsera de metales preciosos hasta interruptores horarios y partes. Entre 2015 y 2025, el comercio exterior de la Unión Europea (UE) con el resto del mundo muestra una drástica reducción de los volúmenes intercambiados, acompañada de fuertes aumentos de los precios unitarios. El valor de las exportaciones extracomunitarias ha caído un 11,8 % y el de las importaciones ha subido un 10,2 %, mientras que el déficit comercial se ha agravado en un 39,7 % (evolución general del comercio). Esta evolución encubre una recomposición radical: la UE intercambia muchas menos unidades, pero de valor unitario muy superior. El presente informe analiza tres dinámicas centrales: la polarización de los precios, la reconfiguración de los flujos geográficos y la evolución de la concentración y la dependencia externa.

1. Fuerte subida de los precios unitarios y polarización del comercio exterior

El valor unitario de las exportaciones se ha duplicado, mientras las cantidades caen a menos de la mitad, reflejando un fuerte proceso de “premiumización”

Las exportaciones extra-UE de aparatos de relojería y sus partes pasaron de 4 387 millones de euros en 2015 a 3 870 millones en 2025, una caída del 11,8 % (evolución general). Sin embargo, en términos de cantidad el descenso es mucho más pronunciado: de 9 522 toneladas a 4 613 toneladas (–51,6 %). En consecuencia, el precio implícito por unidad se disparó un 81,5 %, desde 459 524 €/t hasta 834 164 €/t. La misma tendencia, aunque más moderada, se observa en las importaciones: el valor subió un 10,2 % (de 7 676 a 8 462 millones de euros), mientras la cantidad se contrajo un 34,0 % y el precio unitario aumentó un 67,1 % (de 146 528 a 244 828 €/t). El comercio de la UE se concentra, pues, en bienes de gama cada vez más alta.

En las importaciones, los relojes de metales preciosos (9101) y los relojes de pulsera sin metales preciosos (9102) dominan, con precios que se han disparado

El desglose por subpartidas (desglose por segmentos) revela que los relojes de pulsera de metal precioso (9101) y los relojes de pulsera no preciosos (9102) suman la mayor parte del valor importado. El valor de las importaciones de 9102 subió de 4 517 a 5 039 millones de euros (+11,6 %) y el de 9101 de 2 234 a 2 381 millones de euros (+6,6 %). Los precios unitarios de estas dos categorías se han multiplicado: en 9101 pasaron de 2,7 millones de euros por tonelada a 24,9 millones (casi diez veces más), y en 9102 de 367 mil a 756 mil euros por tonelada (+106 %). Otras partidas, como las pulseras para reloj (9113), también registraron un fuerte incremento de valor (+86,0 %, hasta 335 millones de euros), mientras que los relojes de otros tipos (9105) perdieron un 19,3 % de valor. Las importaciones reflejan, por tanto, una clara polarización hacia el segmento de lujo.

Las exportaciones muestran una recomposición similar, con caídas de cantidad y subidas de precio en los relojes de pulsera

Del lado exportador, los relojes de pulsera no preciosos (9102) vieron reducir su valor un 20,6 % (de 1 735 a 1 378 millones de euros) y los de metal precioso (9101) un 4,8 % (de 1 622 a 1 545 millones de euros). No obstante, los precios de exportación se encarecieron: el de 9101 subió un 39,9 % (de 12,6 a 17,6 millones de €/t) y el de 9102 un 80,9 % (de 780 mil a 1,41 millones de €/t). Al mismo tiempo, las pulseras (9113) elevaron su valor exportado un 37,0 %, hasta 513 millones de euros. La caída general de las cantidades exportadas (-51,6 %) se explica casi íntegramente por el descenso de los volúmenes de relojería de pulsera, mientras que los precios, especialmente en los relojes de lujo, mantienen elevado el valor total.

Choques de precios en mercados clave como Suiza, Marruecos y Turquía revelan tensiones inflacionarias tras la pandemia

El análisis de eventos anómalos (choques de precios) detecta alzas bruscas de precios en las exportaciones hacia varios destinos. En 2020, el precio promedio de los envíos a Suiza (que representan el 40 % del valor exportado) cayó un 19,2 % respecto a la tendencia previa, para recuperarse después. En 2021 se produjeron saltos del +100,4 % hacia Marruecos y del +92,2 % hacia Turquía, mientras que en 2023 el precio hacia Japón se disparó un 30,0 %. Estas perturbaciones coinciden con la disrupción de las cadenas de suministro durante la pandemia y con el posterior repunte de la demanda de bienes de alto valor, lo que ha acentuado la volatilidad de los precios unitarios.

2. Reconfiguración de los flujos comerciales: del Brexit al auge de nuevos hubs europeos

La salida del Reino Unido de la UE ha desplomado el comercio bilateral de relojería, tanto en exportaciones como en importaciones

El Reino Unido era, en 2015, un socio comercial destacado: las exportaciones extra-UE hacia ese país valían 642 millones de euros y las importaciones 227 millones (principales socios). En 2025 esas cifras se han reducido a 197 millones (–69,3 %) y 36 millones (–84,1 %), respectivamente. La abrupta caída, concentrada sobre todo a partir de 2021, refleja la transformación del Reino Unido en un país no comunitario tras su salida de la UE y la consecuente pérdida del papel de centro de distribución intraeuropeo que desempeñaba.

Irlanda y Países Bajos emergen como plataformas exportadoras, compensando parcialmente la pérdida de cuotas de Francia, Italia y Alemania

Dentro del bloque comunitario, el mapa de los principales exportadores se ha alterado profundamente (principales Estados informadores). Las exportaciones de Francia, Italia y Alemania —los tres mayores en 2015— cayeron un 16,4 %, un 42,2 % y un 16,7 %, respectivamente. En marcado contraste, Irlanda multiplicó su valor exportado por más de 25 (de 8,5 a 215,8 millones de euros, +2 427,9 %) y los Países Bajos lo elevaron un 123,4 % (de 98,5 a 220,0 millones). El fuerte crecimiento de estos dos países, que registran una propensión exportadora muy por encima del 200 % (propensión exportadora), sugiere un papel creciente como centros de reexportación de relojería de alta gama, probablemente de origen suizo, que se envía al resto del mundo tras un mínimo procesamiento o simple logística.

Suiza consolida su posición como socio hegemónico en importaciones y principal destino exportador, reforzando la concentración del suministro

Suiza no solo mantiene, sino que refuerza su papel dominante. Las importaciones desde Suiza crecieron un 22,8 %, de 5 472 a 6 717 millones de euros, representando más del 79 % del total importado en 2025 (socios). Por el lado exportador, Suiza es también el primer cliente, con un valor de 1 555 millones de euros (+6,7 %), es decir, alrededor del 40 % de las ventas externas de la UE en este capítulo. Otros socios relevantes, como Hong Kong (–25,0 % en exportaciones y –56,7 % en importaciones) o China, pierden peso, mientras que mercados como Estados Unidos (+8,0 %) o los Emiratos Árabes

(+112,9 % en exportaciones) ofrecen cierta diversificación, aunque sin alterar una estructura fuertemente suizo-centrada.

3. Concentración de proveedores frente a diversificación de destinos: implicaciones para la autonomía

El índice HHI de las importaciones sube un 20 %, mientras el de los volúmenes de exportación cae más de la mitad, evidenciando una doble dinámica de concentración y diversificación

La concentración de los flujos comerciales, medida por el índice Herfindahl-Hirschman (HHI), ratifica la asimetría (concentración HHI). El HHI de las importaciones en valor ha pasado de 5 476 a 6 550 (+19,6 %) y el calculado sobre la cantidad importada ha saltado de 5 880 a 8 108 (+37,9 %). Ambos confirman una creciente dependencia de un número reducido de proveedores (fundamentalmente Suiza). En cambio, el HHI de los volúmenes exportados descendió un 56,3 % (de 1 749 a 764), lo que significa que los destinos de las exportaciones, medida en cantidad, se han vuelto mucho más diversos. En valor, la concentración exportadora aumentó solo ligeramente (+11,1 %, hasta 2 166), mostrando que una parte importante del valor sigue concentrada en pocos países, pero la base física está más repartida.

La dependencia neta de las importaciones se reduce del 80 % al 65 %, en paralelo al aumento de la propensión exportadora

La tasa de dependencia neta de importaciones —que mide la contribución del comercio exterior al consumo aparente— ha pasado del 80,2 % en 2015 al 65,3 % en 2024, una reducción de 18,5 % (dependencia neta). Esta mejora de la autonomía relativa se produce al mismo tiempo que la intensidad comercial (exportaciones+importaciones sobre producción) sube del 115,7 % al 124,4 % (intensidad comercial) y la propensión exportadora (exportaciones/producción) pasa del 212,2 % al 225,6 % (propensión exportadora). La paradoja se explica porque la UE exporta mucho más de lo que produce internamente —gracias a las reexportaciones— y, al mismo tiempo, el consumo interno de relojería se satisface en mayor medida con producción y reexportaciones propias, reduciendo el peso de las importaciones netas en el consumo aparente.

La especialización intra-UE muestra a Francia, Alemania y Chipre como los más orientados al sector, mientras que Estados como Rumanía y Finlandia apenas participan

El índice de ventaja comparativa revelada simétrica (RSCA) para 2025 identifica a Francia (0,635), Chipre (0,881) y Malta (0,384) como los Estados miembros más especializados

en la exportación de relojería y sus partes (especialización). Alemania (0,066) y Lituania (0,108) muestran una especialización moderada, mientras que países como Rumanía (-0,764), Finlandia (-0,714) o Bulgaria (-0,610) presentan una orientación muy baja hacia este capítulo. Esta dispersión confirma que el sector relojero extracomunitario está impulsado por un núcleo reducido de Estados miembros, que concentran tanto la producción como la logística de reexportación.

Conclusión

El comercio exterior de la UE en aparatos de relojería y sus partes (CN 91) ha experimentado entre 2015 y 2025 una profunda transformación cualitativa. Aunque el valor agregado de los flujos apenas ha variado (exports -11,8 %, imports +10,2 %), las cantidades físicas se han desplomado (-51,6 % y -34,0 %, respectivamente) y los precios unitarios se han disparado, en especial en los relojes de metal precioso (9101) y de pulsera no preciosos (9102). El Brexit ha borrado al Reino Unido como intermediario comercial, mientras que Irlanda y los Países Bajos han emergido como nuevos hubs de reexportación. La importación está hoy más concentrada que nunca en Suiza, mientras que las exportaciones diversifican sus destinos físicos, pero mantienen una elevada concentración de valor en pocos mercados. La reducción de la dependencia neta de importaciones y la altísima propensión exportadora indican que la UE desempeña un papel logístico y de centro de distribución mundial más que de productor puro, lo que atenúa su vulnerabilidad comercial pero la expone a la concentración de sus fuentes de suministro. En definitiva, el segmento de la relojería en la UE se ha “premiumizado”, se ha reorientado geográficamente y ha aumentado su autonomía relativa, pero sigue dependiendo de un número muy reducido de proveedores, con Suiza como actor casi único.

Generado el 2026-07-24 a partir de datos de tradedashboard.eu

Informe generado por una máquina: acelera el análisis humano, aun a riesgo de inducirlo a veces a error. Nunca puede reemplazarlo por completo.

Si necesita asesoramiento sobre la política comercial europea, o representación de sus intereses en Bruselas, no dude en contactarme en support@tradedashboard.eu. Encontrará mi CV en esta dirección.