



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

Xacobeo  2027

INFORME SECTOR AUTOMOCIÓN ESTADOS UNIDOS

Antena IGAPE Miami - Setembro 2026

Antena Igape Miami, EE.UU.
Contacto: María Hernández Romero
Fecha: 11/09/2026

Índice

1. Resumo Executivo	4
1.1. Principais conclusións	4
1.2. Principais oportunidades para as empresas españolas e galegas	4
1.3. Riscos e desafíos do mercado no 2026	5
2. Situación económica dos Estados Unidos en 2026	6
2.1 Características xerais do país	6
2.2 Principais indicadores económicos e sociais	7
2.3 Panorama macroeconómico de Estados Unidos	8
3. O sector da automoción nos Estados Unidos	9
3.1. Situación actual do mercado	9
3.2. Principais fabricantes e estrutura do sector	13
3.2.1 Principais grupos fabricantes	15
General Motors	15
Ford Motor Company	15
Stellantis	16
3.2.2 O peso crecente dos fabricantes asiáticos e novos modelos de mercado	16
Toyota	16
Honda	16
Hyundai e Kia	17
Nissan	17
Xiaomi: a entrada das empresas tecnolóxicas en automoción	18
3.2.3 Fabricantes alemáns nos Estados Unidos	21
3.2.4 Fabricantes europeos	22
3.2.5 Novos fabricantes e transformación do panorama competitivo	22
3.2.6 Consello para as empresas galegas	23
3.3. Tendencias actuais	23
3.3.1 Automoción eléctrica e electrificación	24
3.3.2 Automatización	28
3.3.3 IA	29
3.3.4 Sostenibilidade	31
3.3.5 Cadea de subministración	32
3.4. Principais estados e clústeres industriais	33
4. Oportunidades para as empresas galegas	36
4.1. Situación do sector en España e Galicia	36
4.2. Capacidades da industria galega	37
4.3. Oportunidades no mercado estadounidense	38
5. Acceso ao mercado estadounidense	40
5.1. Canles de comercialización	40



5.2. Barreras de entrada	41
5.2.1 Aranceis	41
5.2.2 Regulación	42
5.2.3 Certificacións	43
5.2.4 Loxística	43
5.2.5 Competencia	44
5.3. Estratexias de entrada recomendables	44
6. Feiras, asociacións e organismos de interese	46
6.1. Feiras sectoriais	46
6.2. Asociacións sectoriais	47
7. Conclusións	49
7.1. Perspectivas do sector para 2027	49
Fontes	52

1. Resumo Executivo

1.1. Principais conclusións

O mercado automotriz dos Estados Unidos afronta en 2026 unha etapa de consolidación estrutural tras os picos de demanda post-pandemia e a reordenación do marco xeopolítico e fiscal. Tras pechar 2025 cun volume aproximado de 16,3 millóns de unidades vendidas, as previsións para 2026 apuntan a unha lixeira moderación da demanda situándose ao redor dos 15,8 millóns de unidades. Esta retardación non responde a unha debilidade do consumo, senón á persistencia de tipos de interese altos, o prezo elevado dos vehículos novos e a perda gradual de incentivos fiscais directos á demanda final.

Desde a perspectiva industrial, o mercado norteamericano consolida o seu rumbo estrutural cara aos lights trucks (SUV, pickups e crossovers), que representaron aproximadamente o 81% das matriculacións totais. Esta particularidade condiciona a asignación de capital dos fabricantes instalados (OEMs), que redirixiron os seus investimentos cara a arquitecturas híbridas e híbridas enchufables como ponte tecnolóxica rendible fronte a unha adopción de vehículos 100% eléctricos (BEV) máis lenta do proxectado inicialmente.

A nivel regulatorio e produtivo, a integración das regras de orixe do tratado USMCA/T-MEC (75% de valor de contido rexional) e a implantación de normativas de seguridade nacional sobre tecnoloxía en vehículos conectados (restricións de software e hardware de orixe chinesa para os anos modelo 2027 e 2030, respectivamente) aceleraron a relocalización (nearshoring). A resiliencia da cadea de subministración, a seguridade do dato e a orixe trazable do compoñente convertéronse en requisitos tan determinantes para os compradores Tier 1 e OEM como a calidade técnica ou a competitividade en prezos.

1.2. Principais oportunidades para as empresas españolas e galegas

- **Substitución de compoñentes e tecnoloxía asiática:** A necesidade de substituír provedores de software, compoñentes de conectividade e hardware suxeito a restricións regulatorias abre unha fiestra de entrada directa para empresas galegas con capacidade de subministración segura e rastrexabilidade europea.
- **Expansión no *Battery Belt* do Sudeste:** O desprazamento progresivo de parte da produción desde o tradicional núcleo industrial do Midwest cara ao Sueste, especialmente Tennessee, Xeorxia, Alabama, Carolina do Sur e Kentucky, está a reforzar o peso desta rexión dentro da industria automobilística estadounidense. A chegada de novas plantas de vehículos, baterías e compoñentes está a xerar unha crecente demanda de provedores especializados en estampaxe avanzada, inxección de plásticos técnicos, xestión térmica, electrónica de potencia, automatización e enxeñería industrial.
- **Solucións de automatización e enxeñería de procesos:** Ao redor do 40% dos robots industriais instalados nos Estados Unidos corresponden ao sector do

automóbil. O elevado investimento en dixitalización, visión artificial e integración de intelixencia artificial en planta abre oportunidades para integradores de sistemas e fabricantes de bens de equipo galegos.

- **Diversificación cara a plataformas híbridas e multi-enerxía:** O xiro cara á produción de modelos híbridos permite aos fabricantes de compoñentes metálicos, mecanizados e pezas de motor tradicional manter os seus volumes, mentres adaptan as súas liñas a compoñentes alixeirados para plataformas electrificadas.

1.3. Riscos e desafíos do mercado no 2026

O acceso ao mercado estadounidense implica enfrontar barreiras operativas, normativas e financeiras que requiren unha estratexia de entrada planificada:

- **Ausencia de preferencias do USMCA para produtos de orixe europea:** Os compoñentes producidos na Unión Europea e exportados directamente aos Estados Unidos non poden beneficiarse do tratamento preferente previsto polo USMCA, que está reservado a mercancías que cumpren as correspondentes regras de orixe dos Estados Unidos, México ou Canadá. Por iso, os produtos galegos exportados directamente desde España quedan suxeitos ao arancel e ás medidas comerciais que correspondan segundo a súa clasificación arancelaria e a súa orixe.
- **Requisitos de certificación e responsabilidade civil:** A normativa da NHTSA e o sistema estadounidense de autocertificación implican unha maior exposición xurídica en materia de calidade e retiradas de mercado (recalls), requirindo pólizas de seguro de responsabilidade civil de produto altamente cuantiosas.
- **Intensidade de capital (CAPEX) para a implantación:** A presión dos fabricantes finais para operar baixo esquemas Just-in-Time (JIT) e In-Sequence forza aos provedores para establecer oficinas comerciais con almacenamento local (3PL) ou plantas produtivas propias, implicando custos operativos e investimentos elevados de entrada.
- **Competencia dos *hubs* industriais mexicanos:** México conta con acceso libre de aranceis baixo o USMCA e custos laborais altamente competitivos, converténdose no principal competidor para as pemes galegas que buscan fornecer ás plantas ensambladoras de EE.UU. sen instalarse dentro do propio territorio estadounidense.

2. Situación económica dos Estados Unidos en 2026

2.1 Características xerais do país

Nome oficial	Estados Unidos de América
--------------	---------------------------

Población	342.359.354 habitantes (United States Census Bureau) *Estimaciones de población a fecha de 27 de febrero de 2026
Superficie	9.833.517 km ²
Capital de EEUU	Washington D.C.
Capital Estado de Florida	Tallahassee
Religiones	40% protestantes, 19% católicos, 1,7% judíos, 1,5% mormones y 7,1% otras. 29% sin afiliación religiosa (Pew Research Center) *Actualizado al 1 de febrero de 2026
Lenguas oficiales	Inglés en 32 de los 50 estados, español ampliamente utilizado en algunos estados, hawaiano (en Hawái) y 20 lenguas indígenas oficiales en Alaska. El español es hablado por un 13,4 %.
División administrativa	50 estados, un distrito federal (el Distrito de Columbia) y el Estado Libre Asociado de Puerto Rico. Los estados son: Alabama, Alaska, Arizona, Arkansas, California, Colorado, Connecticut, Delaware, Florida, Georgia, Hawái, Idaho, Illinois, Indiana, Iowa, Kansas, Kentucky, Luisiana, Maine, Maryland, Massachusetts, Michigan, Minnesota, Misisipi, Misuri, Montana, Nebraska, Nevada, Nuevo Hampshire, Nueva Jersey, Nuevo México, Nueva York, Carolina del Norte, Dakota del Norte, Ohio, Oklahoma, Oregón, Pensilvania, Rhode Island, Carolina del Sur, Dakota del Sur, Tennessee, Texas, Utah, Vermont, Virginia, Washington, Virginia Occidental, Wisconsin y Wyoming.
Límites	Estados Unidos se encuentra entre los océanos Pacífico y Atlántico, limitando al norte con Canadá y al sur con México. El estado de Alaska se ubica en el noroeste del continente, limita al este con Canadá y se halla separado de Rusia al oeste por el estrecho de Bering. Por su parte, el estado de Hawái constituye un archipiélago polinesio en el océano Pacífico y es el único estado estadounidense fuera del continente americano. Asimismo, el país posee diversos territorios situados en el mar Caribe y en el océano Pacífico.

Evolución de los tipos de cambio. Promedios del período Dólar estadounidense / euro	2017: 1,13 / 2018: 1,18 / 2019: 1,11 / 2020: 1,14 / 2021: 1,18 2022: 1,05 / 2023: 1,08 / 2024: 1,08 / 2025: 1,13 / 2026: 1,17 (Federal Reserve Board) *En el año 2025, apreciación del euro frente al dólar respecto a los años anteriores.
--	---

Táboa: Elaboración Propia

2.2 Principais indicadores económicos e sociais

Indicador	Valor 2026
Población total	342.359.354 habitantes
Crecimiento población anual	0,5%
Superficie	9.831.510 km ²
PIB nominal	31,82 billones de USD
PIB per cápita	94,430 USD
Crecimiento PIB	2,6 % anual (estimado)
Inflación esperada	2,1 %
Tasa de desempleo	4,3 %
Salario promedio por hora	32,07 USD/h en 2026
Densidad de población	38 hab./km ²

Deuda pública (%PIB)	126,2 % del PIB en 2026
Tasa de crecimiento salarial	3,5 % interanual

Táboa: Elaboración Propia

2.3 Panorama macroeconómico de Estados Unidos

Factor	Situación actual / previsión	Implicación económica
Crecimiento económico	2% y continuidad del ciclo expansivo	La economía sigue creciendo sin entrar en recesión
Inflación	En moderación, pero aún algo elevada	Menor presión para subir tipos; mejora el entorno
Política monetaria	Posibles bajadas de tipos	Mejora de condiciones financieras. Crédito más barato, más consumo e inversión
Mercado laboral	Estabilización	Empleo e ingresos estables; sostiene el consumo
Inversión empresarial	Fuerte (tecnología e infraestructuras)	Más actividad y mejora de la productividad
Política fiscal	Medidas que aumentan la renta disponible	Más gasto de los hogares, que impulsa la economía

Táboa: Elaboración Propia

A economía estadounidense mantense nunha fase de crecemento moderado pero sólido, cunha base suficientemente forte para soste a expansión no curto prazo. A combinación dunha inflación en proceso de moderación, unha política monetaria menos restritiva e o apoio do investimento e o consumo, reforzan un escenario de continuidade do ciclo económico.

No entanto, a contorna segue condicionado por riscos relevantes.

Puntos clave:

- A economía continúa en fase expansiva, reducindo o risco de recesión a curto prazo.
- A inflación mostra sinais de control, permitindo maior flexibilidade na política monetaria.
- As condicións financeiras máis favorables apoian o crecemento de consumo e investimento.
- O mercado laboral estable segue sendo un pilar fundamental da demanda interna.
- O investimento empresarial dinámico impulsa tanto a actividade como a produtividade futura.
- A política fiscal actúa como soporte adicional no curto prazo.
- Persisten riscos externos e inflacionarios que poderían afectar a evolución do escenario.

3. O sector da automoción nos Estados Unidos

3.1. Situación actual do mercado

Estados Unidos continúa sendo un dos mercados de automoción máis importantes a nivel mundial, tanto por volume de vendas como por capacidade produtiva, investimento, innovación e presenza de fabricantes internacionais. O sector ten ademais unha importancia estratéxica para a economía estadounidense, ao estar estreitamente vinculado á industria manufacturera, a tecnoloxía, a enerxía, a loxística e a defensa.

Segundo o U.S. Department of Commerce, SelectUSA, Estados Unidos foi en 2024 o segundo maior mercado mundial tanto en produción como en vendas de vehículos. Ese ano producíronse aproximadamente **10,6 millóns de vehículos** no país e as vendas alcanzaron 16,3 millóns de unidades. Ademais, os fabricantes de propiedade estranxeira xa representaban practicamente **a metade da produción estadounidense**, reflectindo o elevado grao de internacionalización do sector.

A dimensión do mercado tamén se reflicte no seu impacto económico. De acordo coa **Alliance for Automotive Innovation**, o ecosistema de automoción, incluíndo: fabricantes, provedores, produtores de baterías, semicondutores e empresas tecnolóxicas, sostén aproximadamente **11 millóns de postos de traballo** nos Estados Unidos e xera ao redor de **830.000 millóns de dólares** en salarios. A organización estima que o sector representa aproximadamente o **5% do emprego** privado estadounidense.

Ademais, a automoción ten unha importante capacidade de arrastre sobre outras industrias. Por cada emprego directo xerado por un fabricante de automóviles xéranse aproximadamente outros dez postos de traballo en actividades relacionadas, o que explica a importancia das grandes agrupacións industriais industriais que se desenvolveron ao redor de fabricantes e provedores.

3.1.1 Evolución recente das vendas

O mercado estadounidense pechou **2025 con aproximadamente 16,3 millóns de vehículos novos vendidos, o que supuxo o mellor resultado desde 2019**. Con todo, este crecemento estivo condicionado por diversos factores, entre eles os cambios previstos en política comercial e fiscal e a anticipación de determinadas compras antes da entrada en vigor de novas medidas.

Cox Automotive sinala que os prezos elevados e os tipos de interese continuaron limitando a demanda, situando o mercado aínda por baixo do máximo de aproximadamente 17,5 millóns de unidades rexistrado en 2016.

Para 2026, o escenario apunta a unha moderación. As previsións máis recentes de **Cox Automotive** sitúan as vendas de vehículos novos en aproximadamente **15,8 millóns de unidades**, un descenso do **2,9% respecto a 2025**. A previsión contempla uns **12,9 millóns de vendas** minoristas e aproximadamente **2,9 millóns de vendas de flotas**.

Por tanto, o mercado estadounidense en 2026 pode caracterizarse como **amplo, maduro e relativamente estable, pero sometido a unha elevada incerteza**. A demanda continúa sendo considerable, pero factores como a asequibilidade dos vehículos, os tipos de interese, os custos de produción e as políticas comerciais están a condicionar as decisións de fabricantes e consumidores.

3.1.2 Un mercado orientado a SUV, pickups e vehículos lixeiros

Unha das características estruturais máis importantes do mercado estadounidense é o peso dos **lights trucks**, categoría que inclúe principalmente pickups, SUV, crossover e furgonetas.

Segundo a Alliance for Automotive Innovation, os lights trucks alcanzaron en 2024 unha cota do **81,3% do mercado estadounidense**, máximo histórico. A tendencia consolidouse durante a última década e supón unha diferenza moi significativa respecto ao mercado de turismos convencionais.

Este patrón de consumo ten consecuencias directas sobre a estrutura industrial estadounidense, xa que os fabricantes orientan unha parte importante dos seus investimentos, plataformas, compoñentes e capacidades produtivas cara a estes vehículos.

Para as empresas galegas provedoras de compoñentes, enxeñería ou solucións industriais, esta característica debe terse en conta á hora de identificar clientes potenciais: **non basta con analizar o mercado estadounidense en termos xerais, senón que resulta necesario coñecer que fabricantes e provedores están especializados en SUV, pickups, vehículos comerciais e outros segmentos con maior peso no país.**

June 2026 New-Vehicle Sales Forecast								
	Sales Forecast					Market Share		
Segment	June-25	May-26	June-26	YOY%	MOM%	June-25	June-26	MOM
Mid-Size Car	59,557	77,349	70,000	17.5%	-9.5%	4.6%	5.2%	0.6%
Compact Car	91,268	112,960	100,000	9.6%	-11.5%	7.1%	7.5%	0.4%
Compact SUV/Crossover	216,227	247,637	225,000	4.1%	-9.1%	16.9%	16.9%	0.0%
Full-Size Pickup Truck	187,539	202,077	185,000	-1.4%	-8.5%	13.9%	13.9%	-0.8%
Mid-Size SUV/Crossover	200,315	253,855	230,000	14.8%	-9.4%	17.3%	17.2%	1.6%
Other Segments	525,940	584,618	525,000	-0.2%	-10.2%	39.0%	39.3%	-1.7%
Grand Total	1,280,846	1,478,496	1,335,000	4.2%	-9.7%			

Táboa: Cox Automotive Economic and Industry Insights Estimates

3.1.3 Producción industrial e presenza de fabricantes internacionais

Estados Unidos mantén unha importante capacidade de fabricación nacional. En 2024 producíronse aproximadamente **10,6 millóns de vehículos**, mentres que a presenza de fabricantes estranxeiros continúa aumentando.

Segundo SelectUSA, durante os últimos 30 anos os fabricantes de propiedade estranxeira han case triplicado as súas instalacións produtivas nos Estados Unidos e incrementaron a súa produción estadounidense nun **145%**. En 2024, estas empresas foron responsables de case a metade de todos os vehículos fabricados no país.

Este dato é especialmente relevante para as empresas galegas, xa que o mercado potencial non se limita aos grandes fabricantes estadounidenses. O ecosistema industrial inclúe tamén numerosas empresas de orixe **xaponesa, alemán, coreano, canadense e europeo** con plantas produtivas nos Estados Unidos.

Por tanto, a internacionalización dunha empresa galega pode exporse tanto cara a fabricantes estadounidenses, como cara a **filiais estadounidenses de grupos internacionais** que xa contan con cadeas de subministración e centros produtivos no país.

3.1.4 Comercio exterior e relevancia dos compoñentes

A dimensión do mercado estadounidense tamén se reflicte nos seus intercambios internacionais. En 2024, Estados Unidos **exportou máis de 87.000 millóns de dólares en vehículos e máis de 85.000 millóns de dólares en compoñentes de automoción.**

Os datos máis recentes da Bureau of Economic Analysis (BEA) mostran, no entanto, unha moderación do comercio automobilístico durante 2025. As exportacións estadounidenses de vehículos, pezas e motores diminuíron en **16.800 millóns de dólares**, mentres que as importacións desta categoría diminuíron en **52.000 millóns de dólares.**

Dentro das importacións, as de turismos descenderon en **34.400 millóns de dólares** e as de camiones, autobuses e vehículos especiais en **10.000 millóns.**

Esta evolución debe interpretarse dentro do contexto de **reconfiguración das cadeas de subministración e crecente presión para localizar a produción en América do Norte**, un aspecto que será especialmente importante neste informe ao analizar os aranceis e as barreiras de entrada.



Fonte: Bureau of Economic Analysis

3.1.5 Un sector con elevada inversión tecnolóxica

A automoción estadounidense non debe analizarse unicamente como unha industria manufactureira tradicional. O sector está a experimentar unha transformación tecnolóxica que afecta tanto o vehículo como aos procesos de produción.

En 2023, a industria automobilística investiu aproximadamente **33.000 millóns de dólares en I+D** nos Estados Unidos. Ademais, as filiais estadounidenses de empresas automobilísticas estranxeiras destinaron preto de **9.000 millóns de dólares** adicionais a investigación e desenvolvemento.

A automatización constitúe outro elemento fundamental. Aproximadamente o **40% das instalacións de robots industriais realizadas nos Estados Unidos durante 2024 corresponden ao sector da automoción**. Isto reflicte a importancia crecente da automatización, a robótica, a visión artificial e a dixitalización das plantas produtivas.

Esta evolución resulta especialmente interesante desde a perspectiva galega, xa que abre oportunidades non soamente para fabricantes de pezas, senón tamén para empresas especializadas en **enxeñería, automatización industrial, software, sensores, robótica, mantemento predictivo, eficiencia enerxética e dixitalización de procesos**.

3.2. Principais fabricantes e estrutura do sector

Principais fabricantes presentes en Estados Unidos

Grupo / fabricante	Principales marcas	Posicionamiento en EE. UU.
General Motors	Chevrolet, GMC, Cadillac, Buick	Uno de los líderes del mercado
Ford	Ford, Lincoln	Muy fuerte en pickups, SUV y vehículos comerciales
Stellantis	Jeep, Ram, Dodge, Chrysler	Especialización en SUV y pickups
Toyota	Toyota, Lexus	Gran volumen e importante presencia híbrida
Honda	Honda, Acura	Turismos, SUV y vehículos electrificados
Hyundai Motor Group	Hyundai, Kia, Genesis	Crecimiento y expansión industrial
Nissan	Nissan, Infiniti	Amplia presencia comercial y productiva
BMW Group	BMW, Mini	Segmento premium

Mercedes-Benz	Mercedes-Benz	Segmento premium y SUV
Volkswagen Group	Volkswagen, Audi, Porsche	Presencia industrial y premium
Tesla	Tesla	Vehículo eléctrico y software
Rivian	Rivian	Vehículos eléctricos y pickups/SUV
Lucid	Lucid	Vehículos eléctricos premium

Táboa: Elaboración propia

Neste punto e a través da táboa proporcionada, que tomaremos como referencia, explicarase como está estruturado o sector, quen son os principais fabricantes, que peso teñen os grupos estranxeiros e como está a cambiar o mapa competitivo.

O sector de automoción estadounidense presenta unha estrutura altamente diversificada, na que conviven os grandes fabricantes tradicionais estadounidenses con importantes grupos internacionais que desenvolveron unha ampla presenza industrial no país.

Aínda que **General Motors, Ford e Stellantis** continúan sendo actores fundamentais, fabricantes como **Toyota, Honda, Hyundai-Kia, Nissan, Volkswagen, BMW e Mercedes-Benz** contan tamén con importantes operacións produtivas nos Estados Unidos.

Esta internacionalización é unha das características máis relevantes do mercado estadounidense. Segundo **SelectUSA, do Ou.S. Department of Commerce**, os fabricantes de propiedade estranxeira han case triplicado as súas instalacións manufactureiras nos Estados Unidos durante os últimos 30 anos e incrementaron a súa produción estadounidense un **145%**.

En 2024, as compañías de capital estranxeiro representaron **case a metade da produción de vehículos do país**.

Por tanto, cando se analiza o mercado estadounidense desde a perspectiva dunha empresa galega, **non debe entenderse unicamente como un mercado dominado por fabricantes estadounidenses**. Estados Unidos funciona como unha plataforma industrial para numerosos grupos internacionais, o que amplía considerablemente o número de potenciais clientes para provedores españois e europeos.

3.2.1 Principais grupos fabricantes

O mercado está encabezado por un grupo relativamente reducido de grandes fabricantes, aínda que a competencia entre eles é elevada.

General Motors

General Motors continúa sendo un dos principais fabricantes do mercado estadounidense e conta con marcas como **Chevrolet, GMC, Cadillac e Buick**.

Segundo as estimacións de Cox Automotive, GM pechou 2025 como o fabricante con maior volume de vendas nos Estados Unidos, con aproximadamente **2,83 millóns de vehículos e unha cota de mercado do 17,3%**.

A compañía mantén unha ampla rede industrial nos Estados Unidos e unha importante base de provedores. A súa estratexia durante 2026 combina vehículos de combustión, híbridos e eléctricos, nun contexto no que a compañía está a axustar os seus investimentos en electrificación á evolución real da demanda.

Esta dimensión converte a GM nun fabricante relevante non soamente para provedores de compoñentes tradicionais, senón tamén para empresas vinculadas a **electrónica, software, automatización, enxeñería, baterías, eficiencia industrial e novas tecnoloxías de mobilidade**.

Ford Motor Company

Ford constitúe outro dos piares históricos da industria estadounidense. O grupo comercializa principalmente as marcas **Ford e Lincoln** e mantén unha posición especialmente forte no segmento de pickups, SUV e vehículos comerciais.

En 2025, Ford situouse entre os principais fabricantes estadounidenses, con **máis de 2 millóns de unidades vendidas** segundo os datos recompilados por Cox Automotive.

A compañía está ademais adaptando a súa estratexia industrial ás novas condicións comerciais. En agosto de 2026 anunciou a súa intención de trasladar aos Estados Unidos parte da produción de determinados modelos Lincoln actualmente fabricados na China, co obxectivo de reducir a súa exposición aos aranceis e ás restricións regulatorias sobre determinados compoñentes e tecnoloxías de orixe chinesa.

Este movemento é significativo porque reflicte unha tendencia máis ampla do sector estadounidense: **a localización da produción e dos provedores está a adquirir unha importancia crecente**.

Stellantis

Stellantis ocupa unha posición particular dentro do mercado estadounidense. O grupo é resultado da fusión entre Fiat Chrysler Automobiles e Groupe PSA e conta con marcas moi relevantes nos Estados Unidos, entre elas **Jeep, Ram, Chrysler e Dodge**.

A súa posición é especialmente forte en SUV e pickups, segmentos fundamentais no mercado estadounidense. Durante 2026, as vendas de Stellantis mostraron signos de recuperación despois de varios anos de perda de cota. Cox Automotive sinalou en xuño

de 2026 que as vendas do grupo aumentaran un **4,8%**, acompañado dunha mellora da súa cota de mercado.

Para provedores europeos, Stellantis resulta especialmente interesante pola súa propia natureza internacional e pola existencia de cadeas de subministración que conectan Europa, América do Norte e México.

3.2.2 O peso crecente dos fabricantes asiáticos e novos modelos de mercado

Unha das principais transformacións da industria estadounidense durante as últimas décadas foi a consolidación de fabricantes xaponeses e coreanos.

Toyota

Toyota converteuse nun dos principais competidores dos fabricantes estadounidenses. En 2025 rexistrou aproximadamente **2,52 millóns de vehículos vendidos** nos Estados Unidos e unha cota estimada do **15,5%**, situándose inmediatamente detrás de General Motors.

Toyota conta cunha importante rede produtiva estadounidense e unha extensa cadea de provedores locais. A súa posición é especialmente relevante en vehículos híbridos, onde mantén unha vantaxe competitiva acumulada durante anos.

Honda

Honda tamén dispón dunha importante presenza industrial nos Estados Unidos e mantén unha posición consolidada en turismos, SUV e vehículos híbridos.

En 2025 as súas vendas estadounidenses situáronse ao redor de **1,42 millóns de unidades**, de acordo coas estimacións de Cox Automotive.

Hyundai e Kia

O grupo Hyundai Motor Group, formado principalmente por Hyundai e Kia, incrementou considerablemente a súa presenza no mercado estadounidense durante os últimos anos.

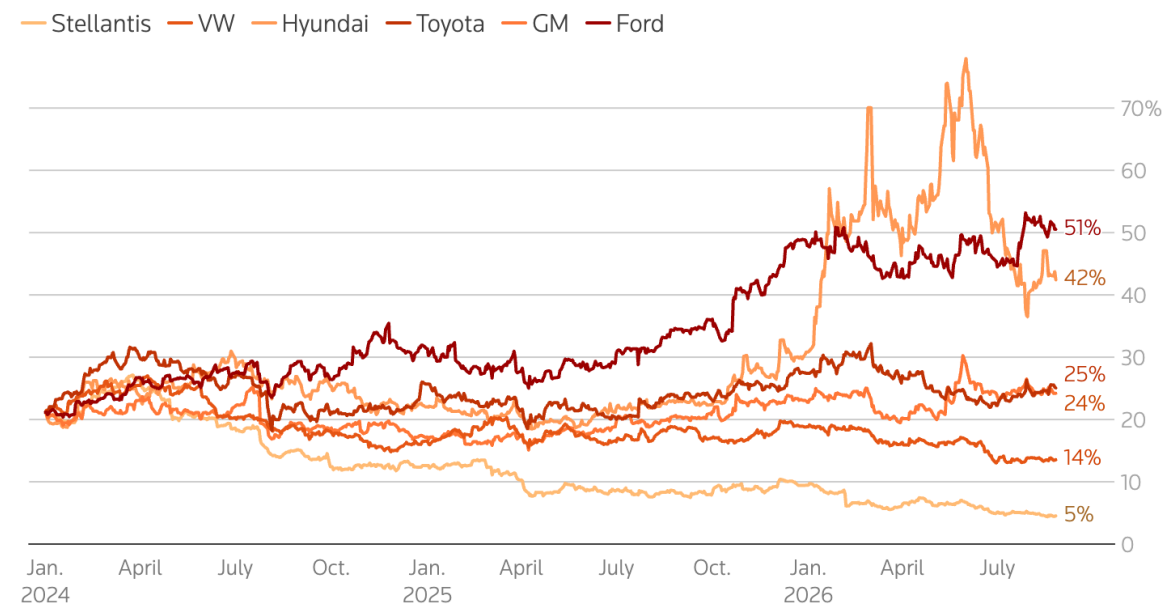
En 2025, Hyundai Motor Group, considerando conxuntamente as súas principais marcas Hyundai e Kia, situouse entre os principais grupos automobilísticos presentes no mercado estadounidense. Cox Automotive destacou ademais que durante 2026 o grupo continuaba gañando cota, cun incremento de 0,7 puntos porcentuais durante o primeiro semestre.

A expansión de Hyundai-Kia é especialmente relevante porque se acompañou de novos investimentos industriais nos Estados Unidos, reforzando a demanda potencial de provedores locais e estranxeiros.

Nissan

Nissan tamén mantén unha posición consolidada, cunha importante presenza comercial e produtiva nos Estados Unidos. En 2025 vendeu aproximadamente **873.000 unidades** no mercado estadounidense.

Hyundai shares have outpaced U.S., European rivals in recent years



Fonte: LSEG

A principal novidade atópase na aparición de **novos fabricantes chineses e empresas procedentes do sector tecnolóxico**, especialmente vinculadas o vehículo eléctrico. Entre os principais grupos chineses a nivel internacional destacan BYD, Geely, SAIC, Chery, Great Wall Motor e NIO, alén de novos actores como Xiaomi. O seu crecemento internacional está relacionado coa elevada capacidade produtiva desenvolvida na China, a especialización en vehículos eléctricos e baterías e unha forte integración entre fabricación, electrónica e software.

Con todo, a entrada destes fabricantes nos Estados Unidos é actualmente moito máis limitada que noutros mercados. As políticas comerciais estadounidenses, os aranceis aplicados aos vehículos e compoñentes procedentes da China e as restricións relacionadas con determinadas tecnoloxías dificultaron a comercialización directa de vehículos chineses no país. Por iso, mentres que marcas como BYD ou Geely ampliaron considerablemente a súa presenza noutros mercados internacionais, a súa presenza como fabricantes de vehículos nos Estados Unidos segue sendo reducida.

Esta situación non significa que a influencia dos fabricantes chineses sexa irrelevante para o mercado estadounidense. O seu crecemento internacional está a aumentar a presión competitiva sobre os fabricantes tradicionais e está a obrigar a estes últimos para acelerar o desenvolvemento de vehículos eléctricos, reducir custos e mellorar as súas tecnoloxías.

Ademais, a competencia chinesa tamén afecta indirectamente os provedores estadounidenses e europeos, que deben adaptarse a unha industria cada vez máis orientada cara á eficiencia, a electrónica e a integración tecnolóxica.

Xiaomi: a entrada das empresas tecnolóxicas en automoción

Un caso especialmente relevante é **Xiaomi**, que representa unha nova xeración de empresas que entraron na automoción desde o sector tecnolóxico.

A compañía comezou a súa actividade en automoción na China cunha estratexia centrada en vehículos eléctricos intelixentes e unha forte integración entre automóbil, software, electrónica e ecosistema dixital. O seu primeiro modelo, o **Xiaomi SU7**, comezou a comercializarse en 2024 e posteriormente a compañía ampliou a súa gama co SUV eléctrico **YU7**.

O crecemento de Xiaomi Auto foi especialmente rápido. A importancia de Xiaomi non é unicamente o volume de vehículos vendidos, senón o **modelo de negocio que representa**. A empresa combina capacidades propias da industria tecnolóxica con elementos tradicionais da automoción, integrando software, conectividade, electrónica, intelixencia artificial e servizos dixitais no vehículo.

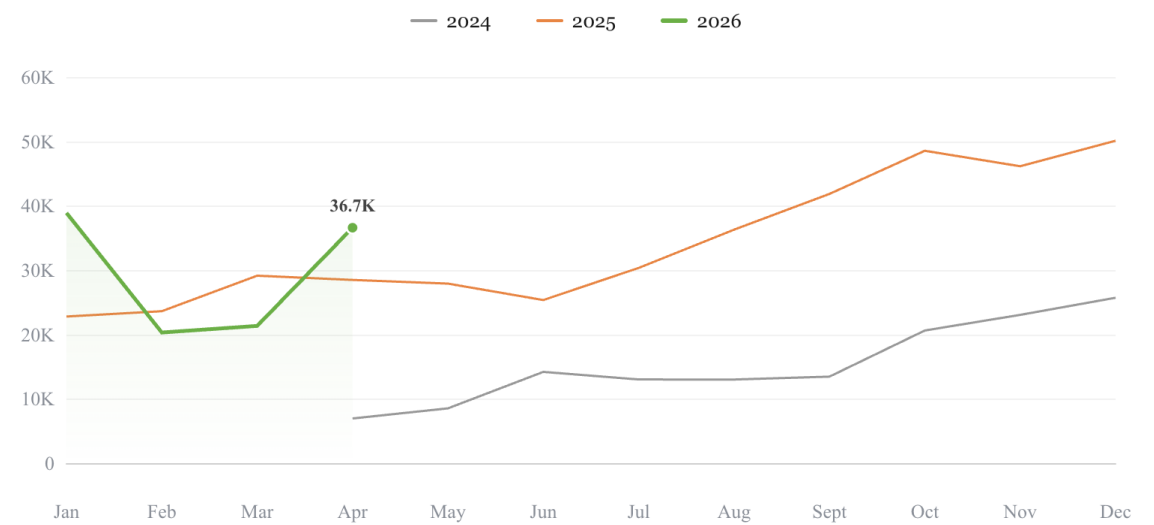
Este modelo supón unha evolución respecto ao fabricante tradicional. O automóbil deixa de ser unicamente un produto mecánico e pasa a funcionar como unha plataforma tecnolóxica conectada, na que o software, os sensores, os sistemas de asistencia á condución e a integración con outros dispositivos adquiren unha importancia crecente.

A expansión internacional de Xiaomi tamén demostra a súa intención de converterse nun actor global. En agosto de 2026, Xiaomi Auto lanzou a súa páxina internacional e confirmou oficialmente que comezará a súa entrada en **Europa en 2027**, aínda que aínda non definiu os países concretos, prezos nin todos os modelos que comercializará. A compañía xa superou as **700.000 entregas acumuladas na China**, o que proporciona unha base relevante para iniciar a súa expansión internacional.

Ademais, Xiaomi está a desenvolver capacidades específicas para a súa expansión internacional. En 2026 abriu un centro de investigación e desenvolvemento en Múnic e incorporou profesionais procedentes de fabricantes europeos, co obxectivo de adaptar os seus vehículos ás necesidades e regulacións do mercado europeo.

Aínda que a entrada anunciada por Xiaomi céntrase inicialmente en Europa e non existe actualmente un calendario confirmado para a comercialización dos seus vehículos nos Estados Unidos, a súa evolución resulta relevante para analizar o futuro do mercado estadounidense. A aparición de empresas tecnolóxicas con capacidades en software, electrónica, intelixencia artificial e baterías pode aumentar a competencia a medio prazo e acelerar a transformación tecnolóxica da industria.

Xiaomi Auto monthly deliveries



Fonte: Xiaomi Auto monthly deliveries

Implicacións para o mercado estadounidense

A evolución dos fabricantes asiáticos, e especialmente dos novos actores chineses, expón varios cambios para o sector estadounidense.

En primeiro lugar, aumenta a **presión competitiva sobre os fabricantes tradicionais**. A capacidade dos fabricantes chineses para producir vehículos eléctricos a gran escala e desenvolver rapidamente novas tecnoloxías está a obrigar aos fabricantes estadounidenses, europeos, xaponeses e coreanos a acelerar os seus investimentos.

En segundo lugar, está a aumentar a importancia da **tecnoloxía dentro do vehículo**. A competencia xa non se limita ao motor, o deseño ou a capacidade produtiva, senón que inclúe software, conectividade, sistemas de asistencia á conducción, intelixencia artificial, baterías e electrónica.

En terceiro lugar, está a producirse unha maior integración entre a **industria automobilística e a tecnolóxica**. A entrada de empresas como Xiaomi demostra que unha compañía non necesita ter décadas de experiencia fabricando automóviles para converterse nun competidor relevante se dispón de capacidades tecnolóxicas, capital e acceso a unha cadea de subministración especializada.

Para rematar, a expansión internacional dos fabricantes chineses está a xerar unha resposta crecente por parte dos gobernos occidentais. Estados Unidos mantén unha política especialmente restritiva respecto aos vehículos e determinadas tecnoloxías procedentes da China, debido tanto a razóns comerciais como a cuestións relacionadas coa seguridade das cadeas de subministración e a dependencia tecnolóxica. Esta

situación pode limitar a entrada directa de marcas chinesas nos Estados Unidos, pero non elimina a influencia que estas empresas están a ter sobre a evolución global do sector.

Oportunidades para as empresas galegas

A aparición de novos fabricantes asiáticos pode xerar tanto competencia como oportunidades para as empresas galegas.

Por unha banda, os provedores galegos poden atopar novas oportunidades nas cadeas de subministración de fabricantes internacionais que estean a ampliar a súa presenza en Europa e América do Norte. Doutra banda, o aumento da competencia tecnolóxica obriga ás empresas para reforzar a súa especialización e capacidade de innovación.

As maiores oportunidades poden atoparse en áreas como **electrónica, software, intelixencia artificial, sensores, conectividade, sistemas de xestión de baterías, automatización, robótica e compoñentes especializados**. Son ámbitos nos que a experiencia industrial e tecnolóxica pode ter un peso maior que o tamaño da empresa.

Para as empresas galegas interesadas nos Estados Unidos, a presenza de fabricantes asiáticos xa establecidos no país tamén pode ser relevante. Toyota, Honda, Nissan, Hyundai e Kia contan con importantes operacións industriais e redes de provedores nos Estados Unidos, polo que as empresas galegas que xa traballen con estes grupos en Europa poden utilizar devanditas relacións como punto de partida para a súa internacionalización.

Neste sentido, unha estratexia interesante consiste en **seguir aos clientes internacionais**. Se unha empresa galega xa é proveedor dun fabricante xaponés, coreano ou europeo, pode intentar replicar esa relación nos Estados Unidos e converterse tamén en proveedor das súas plantas estadounidenses.

En definitiva, a evolución dos fabricantes asiáticos mostra que o sector automobilístico está a avanzar cara a un modelo cada vez máis global e tecnolóxico. Para as empresas galegas, isto reforza a necesidade de competir non unicamente por prezo, senón por **especialización, innovación, calidade e capacidade tecnolóxica**, buscando integrarse nas cadeas de subministración dos fabricantes internacionais que están a transformar o mercado estadounidense.

3.2.3 Fabricantes alemáns nos Estados Unidos

A forte implantación de fabricantes alemáns nos Estados Unidos xera oportunidades para provedores europeos que xa traballan con estes grupos en Europa. Para empresas galegas que sexan proveedoras de BMW, Mercedes-Benz ou Volkswagen, a presenza produtiva destes fabricantes nos Estados Unidos pode facilitar unha estratexia de internacionalización baseada en seguir aos seus clientes actuais e buscar oportunidades dentro das súas cadeas de subministración estadounidenses.

- **BMW:** a planta de Spartanburg, Carolina do Sur, produciu case **400.000 vehículos en 2024** e aproximadamente o 50% dos BMW vendidos en EEUU fabricáronse alí. Ademais, BMW completou un investimento de **1.700 millóns de dólares** en Carolina do Sur e comezou a preparar a produción de vehículos eléctricos na planta.
- **Mercedes-Benz:** a súa planta de Tuscaloosa, Alabama, superou os **5 millóns de vehículos producidos** desde 1997 e conta cuns 200 provedores estadounidenses. Mercedes prevé ademais investir outros **4.000 millóns de dólares** na planta de Alabama ata 2030.
- **Volkswagen:** alén da súa presenza produtiva en EEUU, está a desenvolver o proxecto de **Scout Motors en Carolina do Sur**, cuxa produción está prevista para 2027 e que terá unha capacidade aproximada de **200.000 vehículos anuais**.

3.2.4 Fabricantes europeos

Os fabricantes europeos contan cunha presenza máis reducida en termos de volume, pero desempeñan un papel importante en determinados segmentos, especialmente vehículos premium, SUV, vehículos eléctricos e tecnoloxías avanzadas.

Entre os principais grupos atópanse:

- **BMW**, xa mencionado anteriormente, con produción en Carolina do Sur.
- **Mercedes-Benz**, xa mencionado anteriormente, cunha importante planta en Alabama.
- **Volkswagen**, con produción en Tennessee.
- **Porsche**, principalmente orientado ao segmento premium.
- **Audi**, integrado no Grupo Volkswagen.

A estratexia destes fabricantes está a evolucionar en resposta ao contexto estadounidense.

Un exemplo significativo é Volkswagen, que durante 2026 está a estudar reforzar a súa estratexia nos Estados Unidos mediante unha maior orientación cara a pickups e grandes SUV, segmentos cunha elevada demanda no país.

Isto mostra novamente que mesmo os fabricantes europeos están a adaptar a súa oferta ás características específicas do mercado estadounidense.

3.2.5 Novos fabricantes e transformación do panorama competitivo

Xunto aos fabricantes tradicionais, o mercado estadounidense está a experimentar a aparición ou consolidación de novos actores vinculados principalmente á mobilidade eléctrica e ás novas tecnoloxías.

Entre eles destacan:

- **Tesla**, líder histórico do mercado estadounidense de vehículos eléctricos.
- **Rivian**, especializada en vehículos eléctricos, especialmente pickups e SUV.
- **Lucid**, centrada en vehículos eléctricos premium.
- **Polestar**, vinculada ao ecosistema Volvo/Geely.

Con todo, 2026 está a mostrar que a transición cara ao vehículo eléctrico estadounidense está a ser **máis gradual e complexa** do previsto inicialmente.

A finalización do crédito fiscal federal de ata 7.500 dólares para determinados vehículos eléctricos en setembro de 2025 contribuíu a unha forte desaceleración das vendas a finais de 2025 e principios de 2026.

3.2.6 Consello para as empresas galegas

Desde o punto de vista da internacionalización, esta estrutura presenta dúas oportunidades simultáneas.

Por unha banda, existe un amplo mercado de fabricantes finais que necesitan compoñentes, maquinaria, enxeñería, automatización e servizos especializados.

Por outra banda, a presenza de numerosos fabricantes internacionais xerou unha **rede de provedores e empresas auxiliares moi ampla**, o que abre oportunidades para empresas galegas que poidan incorporarse como provedores Tier 1, Tier 2 ou subcontratistas especializados.

Ademais, o contexto de 2026 está a aumentar a importancia da **produción local e norteamericana**. Os fabricantes están a tratar de reducir determinados riscos derivados dos aranceis e da dependencia de provedores estranxeiros. As recentes decisións de Ford e outros fabricantes mostran que a localización de produción e a orixe dos compoñentes están a converterse en factores cada vez máis relevantes.

Por tanto, a oportunidade para Galicia non debe exporse unicamente como exportar pezas desde España cara aos Estados Unidos. Para determinados produtos de maior volume ou sometidos a aranceis relevantes, pode ser necesario estudar modelos de colaboración con provedores estadounidenses, acordos de fabricación, joint ventures ou mesmo implantación produtiva.

3.3. Tendencias actuais

O sector da automoción estadounidense atópase nun proceso de transformación que vai moito máis alá da substitución do motor de combustión por vehículos eléctricos.

En 2026, os fabricantes están a adaptar simultaneamente as súas estratexias á evolución da demanda de vehículos electrificados, a incorporación de intelixencia artificial e sistemas avanzados de asistencia á conducción, a automatización das plantas, as esixencias de sustentabilidade e unha profunda reorganización das cadeas de subministración.

Esta transformación está a producirse, ademais, nun contexto de **maior intervención industrial e comercial por parte do Gobierno estadounidense**, no que a localización da produción, a seguridade das cadeas de subministración e a orixe de determinados compoñentes están a adquirir unha importancia crecente.

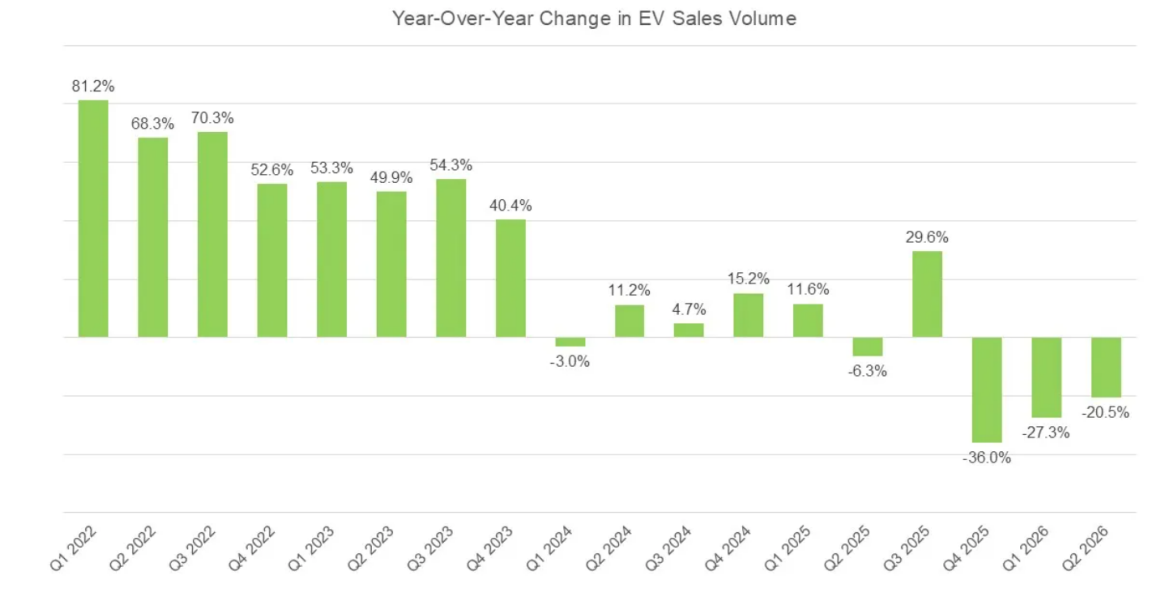
Por iso, para os provedores internacionais, a competitividade xa non depende exclusivamente do prezo e da calidade do produto, senón tamén da capacidade para ofrecer **tecnoloxía, proximidade, rastrexabilidade e seguridade de subministración**.

3.3.1 Automoción eléctrica e electrificación

A electrificación converteuse nunha das principais transformacións da industria automobilística estadounidense. Con todo, a evolución do mercado en 2026 mostra que a transición non se está producindo unicamente cara ao vehículo eléctrico de batería (BEV), senón que está a dar lugar a unha convivencia entre diferentes tecnoloxías, especialmente vehículos eléctricos, híbridos e híbridos enchufables.

No segundo trimestre de 2026, os vehículos electrificados representaron o **24% das vendas de vehículos lixeiros novos nos Estados Unidos**, fronte ao 22% rexistrado no mesmo período de 2025. Dentro deste grupo, os híbridos alcanzaron un máximo histórico, cun **16% das vendas**, mentres que os vehículos eléctricos de batería representaron o 6% e os híbridos enchufables o 1,4%. Estes datos mostran que, aínda que a electrificación continúa avanzando, os híbridos están a adquirir un papel especialmente importante no mercado estadounidense.

A evolución dos vehículos eléctricos puros está a ser máis moderada. No segundo trimestre de 2026 vendéronse aproximadamente **247.000 vehículos eléctricos**, un 14,7% máis que no primeiro trimestre, aínda que o volume foi un 20,5% inferior ao do segundo trimestre de 2025. Segundo Cox Automotive, a demanda de eléctricos está a verse condicionada por factores como o prezo dos vehículos, os tipos de interese, a dispoñibilidade de modelos e os cambios nos incentivos públicos. Ao mesmo tempo, os fabricantes están a ampliar a súa oferta de híbridos, o que está a contribuír ao crecemento desta tecnoloxía.



Fonte: Cox Automotive.

Estes datos mostran que, aínda que a adopción do vehículo eléctrico continúa avanzando, a súa evolución nos Estados Unidos está a ser máis gradual do previsto inicialmente. Ao mesmo tempo, os híbridos están a adquirir un peso crecente.

Por tanto, o mercado estadounidense presenta actualmente unha **transición máis gradual e diversificada** cara á electrificación que outros mercados. A Axencia Internacional da Enerxía sinala que as vendas de vehículos eléctricos en Estados Unidos situáronse ao redor de 1,5 millóns de unidades en 2025 e representaron aproximadamente o 10% das vendas de automóviles do país. O fin dos incentivos fiscais federais para a compra de vehículos eléctricos a finais de 2025 contribuíu a unha forte caída das vendas durante o último trimestre do ano.

Esta situación está a levar aos fabricantes para adaptar as súas estratexias. En lugar de concentrar todo o investimento exclusivamente en vehículos 100% eléctricos, están a desenvolver unha gama máis ampla de solucións que inclúe motores de combustión máis eficientes, híbridos, híbridos enchufables e vehículos eléctricos. Para os provedores, isto significa que durante os próximos anos seguirá existindo demanda tanto de compoñentes tradicionais como de novas tecnoloxías asociadas á electrificación.

Un dos ámbitos con maior potencial é o das **baterías e os seus compoñentes**. Estados Unidos está a intentar aumentar a súa capacidade de fabricación nacional e reducir a súa dependencia de provedores estranxeiros de materias primas, compoñentes e tecnoloxías críticas. Esta estratexia está a impulsar investimentos en fabricación de baterías, procesamento de minerais críticos, reciclaxe e desenvolvemento de novas tecnoloxías.

O proxecto BlueOval SK, desenvolvido para fornecer baterías a vehículos eléctricos de Ford, constitúe un exemplo relevante do investimento en capacidade de fabricación de baterías nos Estados Unidos, especialmente en Tennessee e Kentucky.

O 20 de agosto de 2026, o Departamento de Enerxía dos Estados Unidos anunciou 500 millóns de dólares para sete proxectos destinados a ampliar a capacidade nacional de procesamento de minerais críticos, fabricación de baterías e reciclaxe.

A electrificación tamén está a modificar a estrutura dos vehículos. Os automóviles eléctricos requiren unha maior cantidade de compoñentes electrónicos e sistemas de xestión que os vehículos convencionais. Entre as áreas que están a adquirir maior importancia atópanse:

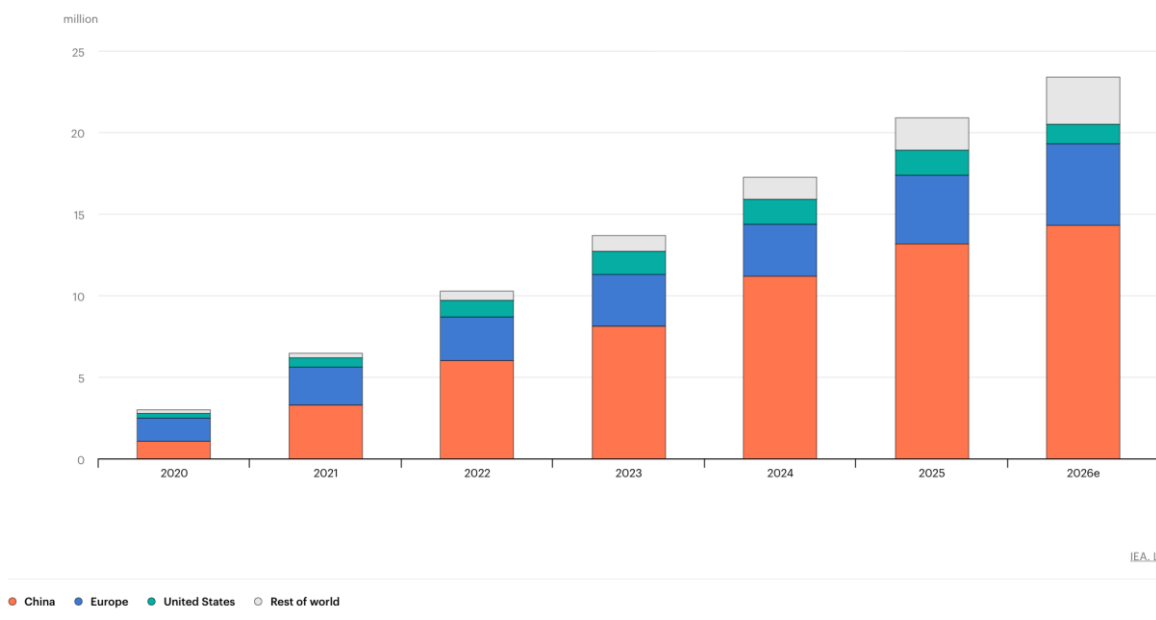
- baterías e sistemas de xestión de baterías (BMS);
- motores eléctricos e sistemas de transmisión;
- electrónica de potencia;
- investidores y convertidores;
- sistemas de refrixeración e xestión térmica;
- sensores;
- sistemas de carga;
- software e conectividade;
- materiais lixeiros;
- sistemas de control e monitorización.

A transformación tamén afecta as **plantas de fabricación**. A produción de vehículos eléctricos require adaptar as liñas existentes e desenvolver novos procesos relacionados con baterías, electrónica, automatización e control de calidade. Isto xera oportunidades non só para fabricantes de compoñentes, senón tamén para empresas de enxeñería, maquinaria, robótica e automatización industrial.

A infraestrutura de recarga constitúe outro elemento relevante. O crecemento do parque de vehículos eléctricos require ampliar a dispoñibilidade de puntos de carga e desenvolver solucións para instalacións residenciais, comerciais e públicas. Isto xera oportunidades para empresas vinculadas a equipos eléctricos, software de xestión, sistemas de monitorización, integración enerxética e servizos de mantemento.

No entanto, o desenvolvemento da electrificación nos Estados Unidos seguirá estando condicionado por varios factores. Entre eles destacan o prezo dos vehículos, os tipos de interese, a dispoñibilidade de infraestruturas de recarga, as políticas de incentivos, a evolución dos prezos da enerxía e a capacidade dos fabricantes para ofrecer modelos competitivos.

Global electric car sales, 2020-2026



Fonte: IEA

Oportunidades para as empresas galegas

A electrificación pode abrir novas oportunidades para as empresas galegas dentro da cadea de subministración estadounidense. Galicia conta con experiencia en fabricación de compoñentes, enxeñería, automatización e tecnoloxías industriais, capacidades que poden adaptarse ás novas necesidades dos fabricantes.

As oportunidades poden concentrarse especialmente en **compoñentes eléctricos e electrónicos, sistemas de xestión de baterías, sistemas térmicos, sensores, materiais lixeiros, automatización, maquinaria especializada e software industrial.**

Ademais, a expansión da fabricación de baterías e compoñentes nos Estados Unidos pode xerar oportunidades para provedores europeos capaces de achegar tecnoloxía, maquinaria ou solucións especializadas. Con todo, o aumento da produción local tamén implica unha maior competencia e esixe ás empresas galegas demostrar capacidade técnica, calidade, rastrexabilidade e estabilidade na subministración.

Desde o punto de vista xeográfico, o **Sueste estadounidense** presenta un interese crecente para este tipo de empresas debido á concentración de novos investimentos relacionados con vehículos eléctricos e baterías. Estados como Tennessee, Kentucky, Xeorxia, Alabama e Carolina do Sur están a desenvolver novos proxectos industriais, complementando ao tradicional núcleo automobilístico do Midwest.

En consecuencia, a electrificación non debe interpretarse unicamente como unha oportunidade para fabricantes de baterías ou vehículos eléctricos. Para as empresas galegas, o principal potencial pode atoparse en **formar parte da nova cadea de subministración que se está creando ao redor da electrificación**, achegando compoñentes, tecnoloxía, enxeñería, automatización e solucións industriais.

Neste contexto, a estratexia máis adecuada para as empresas galegas será identificar aqueles produtos e capacidades que poidan trasladarse ás novas necesidades do vehículo electrificado e, ao mesmo tempo, buscar oportunidades tanto en fabricantes de vehículos como en provedores Tier 1 e Tier 2 e en novas instalacións industriais vinculadas a baterías e compoñentes eléctricos.

3.3.2 Automatización

A segunda gran tendencia é a crecente automatización da fabricación.

A industria automobilística continúa sendo un dos principais usuarios de robótica industrial nos Estados Unidos. Segundo **SelectUSA**, aproximadamente o **40%** de todas as instalacións de robots industriais realizadas nos Estados Unidos durante 2024 corresponderon ao sector da automoción. Ademais, a industria investiu preto de **33.000 millóns de dólares** en I+D nos Estados Unidos en 2023.

Esta evolución está a dar lugar a plantas cada vez máis dixitalizadas, onde robots, sensores, sistemas de visión artificial e software están integrados nos procesos produtivos.

A tendencia non se limita á montaxe de vehículos. A automatización está a estenderse a:

- soldadura;
- pintura;
- manipulación de pezas;
- inspección de calidade;
- loxística interna;
- almacenamento;
- control de inventarios.

Para os provedores galegos, esta transformación resulta especialmente interesante porque Galicia conta con capacidades relevantes en **automatización industrial, enxeñería, mecanizado, robótica e fabricación de compoñentes**.

A oportunidade, por tanto, non se atopa unicamente en vender compoñentes ao fabricante final, senón tamén en participar na modernización das súas instalacións mediante **maquinaria, enxeñería, software industrial, sistemas de inspección e solucións de automatización**.



Automatización e robótica nunha planta de produción de automóviles nos Estados Unidos.

3.3.3 IA

A intelixencia artificial está a pasar de ser unha tecnoloxía experimental a converterse nun dos elementos centrais da transformación do automóbil.

En 2026, a IA está a utilizarse en diferentes fases da cadea de valor.

No vehículo:

- sistemas avanzados de asistencia á condución (ADAS);
- recoñecemento de imaxes;
- detección de obstáculos;
- monitorización do condutor;
- mantemento predictivo;
- personalización da experiencia do usuario.

Na fabricación:

- control de calidade mediante visión artificial;

- detección automática de defectos;
- mantemento predictivo;
- optimización de procesos;
- planificación da produción.

No desenvolvemento:

- simulación;
- deseño de compoñentes;
- análise de datos;
- redución de tempos de desenvolvemento

Paralelamente, está a gañar importancia o concepto de **software-defined vehicle (SDV)**. Neste modelo, unha parte crecente das funcións do vehículo depende do software e da súa capacidade de actualización.

Isto está a cambiar a estrutura tradicional de provedores. Os fabricantes necesitan cada vez máis empresas especializadas en:

- software;
- sensores;
- conectividade;
- ciberseguridade;
- electrónica;
- análise de datos;
- sistemas de control.

Para as empresas galegas vinculadas a TIC, enxeñería, electrónica e intelixencia artificial, esta evolución pode abrir oportunidades que anteriormente non existían dentro da cadea de subministración tradicional de automoción.



Aplicación de intelixencia artificial á condución automatizada.

3.3.4 Sostenibilidade

A sustentabilidade continúa sendo unha prioridade para os fabricantes, aínda que en 2026 o enfoque está a evolucionar desde unha visión centrada exclusivamente nas emisións do vehículo cara a unha perspectiva máis ampla de **eficiencia de toda a cadea de produción**.

Os fabricantes están a traballar para reducir:

- consumo enerxético;
- emisións das plantas;
- utilización de materias primas;
- residuos industriais;
- consumo de auga;
- pegada de carbono dos compoñentes.

A electrificación contribúe a este proceso, pero tamén está a aumentar a importancia da reciclaxe e a xestión do ciclo de vida das baterías e doutros compoñentes.

Para os provedores, isto está a xerar unha demanda crecente de materiais lixeiros, procesos produtivos máis eficientes, compoñentes reciclables e sistemas destinados a reducir o consumo enerxético.

Neste contexto, as empresas galegas poden atopar oportunidades en áreas como **materiais, compoñentes metálicos, enxeñería, eficiencia enerxética, economía circular e procesos industriais sostibles**.



Sustentabilidade e economía circular na industria automobilística.

3.3.5 Cadea de subministración

Probablemente esta sexa unha das tendencias máis importantes para entender o mercado estadounidense en 2026.

A industria está a intentar reducir a súa dependencia de determinados provedores e países considerados estratéxicamente sensibles, especialmente en compoñentes electrónicos, conectividade, baterías e materias primas críticas.

Un exemplo especialmente relevante é a normativa estadounidense sobre vehículos conectados. As restricións adoptadas por Estados Unidos limitan determinadas operacións relacionadas con tecnoloxías e sistemas de vehículos conectados vinculados á China e Rusia, con diferentes datas de aplicación para o software e o hardware. En 2026, os fabricantes xa están a traballar en substituír estes compoñentes e provedores.

Reuters sinala que esta transición está a obrigar aos fabricantes para realizar unha análise moito máis profunda das súas cadeas de subministración e identificar a orixe dos compoñentes mesmo en niveis inferiores da cadea.

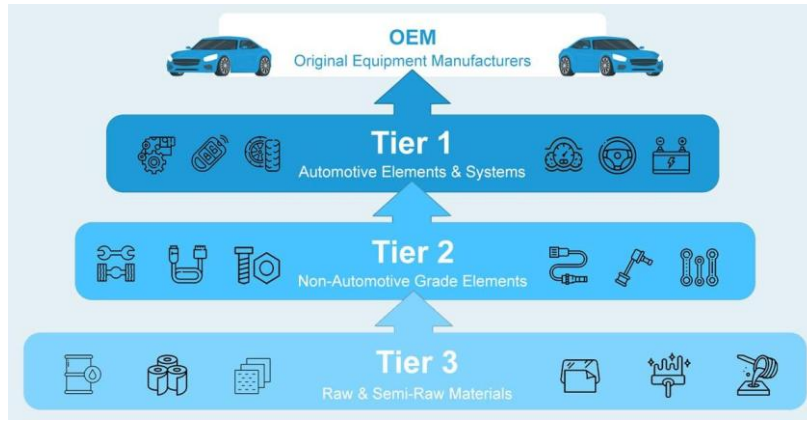
Isto ten unha consecuencia moi importante para as empresas europeas: **a necesidade de provedores alternativos está a crear novas oportunidades de entrada.**

Unha empresa galega que poida ofrecer un compoñente equivalente a un actualmente fornecido desde China pode ter unha oportunidade comercial se consegue cumprir simultaneamente con:

- requisitos técnicos;
- prezo competitivo;
- capacidade de produción;
- rastrexabilidade;

- requisitos regulatorios;
- capacidade de subministración estable.

Como conclusión, **a transformación do sector estadounidense pode favorecer ás empresas galegas cun perfil tecnolóxico e industrial especializado**, especialmente aquelas capaces de diferenciarse por calidade, enxeñería, flexibilidade e capacidade de adaptación.



Estrutura da cadea de subministración da industria automobilística.

3.4. Principais estados e clústeres industriais

A industria de automoción estadounidense presenta unha elevada concentración xeográfica, aínda que nos últimos anos produciuse unha progresiva expansión desde o tradicional núcleo do Midwest cara aos estados do Sueste. En 2026, ambas as rexións concentran a maior parte da fabricación de vehículos, provedores e novas investimentos do sector.

Xunto a estes dous grandes polos, outros estados como Texas e California presentan especial interese pola súa vinculación co vehículo eléctrico, a tecnoloxía, o software e a mobilidade avanzada.

Región	Principales estados	Características	Interés para empresas gallegas
Midwest	Michigan, Ohio, Indiana, Kentucky	Principal núcleo histórico. Alta concentración de OEM, provedores, ingeniería e I+D	Muy alto
Sudeste	Tennessee, Alabama, Georgia, Carolina del	Fuerte crecimiento, fabricantes internacionales, EV y nuevas	Muy alto

	Sur	inversiones	
Texas	Texas	Vehículo eléctrico, tecnología, energía y nuevos fabricantes	Alto
Costa Oeste	California	Software, IA, vehículo eléctrico y conducción autónoma	Alto, especialmente tecnológico

Táboa: Elaboración propia

3.4.1 Midwest: núcleo histórico da automoción

O Midwest continúa sendo o principal núcleo industrial da automoción estadounidense. En 2023 concentrou aproximadamente o **48% da produción de vehículos dos Estados Unidos**, segundo a Ou.S. International Trade Commission.

Dentro desta rexión destacan principalmente **Michigan, Ohio, Indiana e Kentucky**. Michigan mantén unha posición especialmente relevante grazas á concentración de fabricantes, provedores, centros de enxeñería e investigación ao redor de Detroit. De feito, 25 fabricantes de automóviles contan con sedes ou centros tecnolóxicos no estado e 96 dos 100 principais provedores de automoción de América do Norte teñen presenza alí.

Ohio e Indiana complementan este ecosistema cunha elevada concentración de plantas de produción e provedores Tier 1 e Tier 2, mentres que Kentucky desempeña ademais unha posición estratéxica como conexión entre o Midwest e o Sueste.

O interese desta rexión para as empresas galegas é especialmente elevado en **compoñentes, mecanizado, enxeñería, automatización, robótica e servizos industriais**, debido á elevada densidade de empresas da cadea de subministración.

3.4.2 Sudeste: principal área de crecemento

O Sueste estadounidense converteuse no segundo gran polo da industria automobilística e, especialmente, nun dos principais destinos de novos investimentos.

En 2023, esta rexión representou aproximadamente o **39,4% da produción estadounidense de vehículos**, achegándose progresivamente ao peso do Midwest. Ademais, contaba con 21 plantas de ensamblaxe pertencentes a 15 fabricantes, segundo a USITC.

Os principais estados son **Tennessee, Alabama, Xeorxia e Carolina do Sur**. A rexión atraeu importantes investimentos de fabricantes internacionais e proxectos relacionados con vehículos eléctricos, baterías e compoñentes, favorecidos pola dispoñibilidade de chan industrial, incentivos, custos competitivos e boas conexións loxísticas.

Xeorxia presenta ademais unha vantaxe estratéxica pola súa conexión co **Porto de Savannah**, mentres que Carolina do Sur conta cunha importante infraestrutura portuaria e unha forte presenza de fabricantes internacionais.

Para as empresas galegas, o Sueste resulta especialmente interesante polo crecemento do seu ecosistema de provedores e pola chegada de novos investimentos. As oportunidades abarcan **compoñentes, maquinaria, automatización, electrónica, baterías e enxeñería industrial**.

3.4.3 Texas: tecnoloxía, vehículos eléctricos e novos fabricantes

Texas presenta un perfil diferente ao dos dúas grandes agrupacións industriais anteriores. A súa importancia está a crecer principalmente ao redor do **vehículo eléctrico, as novas tecnoloxías, a enerxía e os novos fabricantes**.

O tamaño do mercado, a dispoñibilidade de chan industrial e enerxético e o desenvolvemento de novas instalacións produtivas están a favorecer a chegada de investimentos relacionados coa mobilidade.

Por iso, Texas pode resultar especialmente interesante para empresas galegas vinculadas á **electrificación, compoñentes eléctricos, software, automatización, enerxía e tecnoloxía industrial**.

3.4.4 Costa Oeste: California como polo tecnolóxico

Para rematar, **California** presenta unha estrutura industrial diferente. Aínda que non posúe a mesma concentración de fabricación tradicional que Michigan ou o Sueste, mantén unha posición estratéxica en ámbitos como **vehículo eléctrico, software, intelixencia artificial, conducción autónoma e novas solucións de mobilidade**.

O ecosistema tecnolóxico do estado, unido á presenza de fabricantes e empresas innovadoras, fai que California sexa especialmente relevante para empresas galegas de carácter tecnolóxico.

Neste caso, o interese concéntrase principalmente en **software, IA, sensores, electrónica, ciberseguridade, conectividade e mobilidade autónoma**, máis que na fabricación tradicional de compoñentes.

4. Oportunidades para as empresas galegas

4.1. Situación do sector en España e Galicia

O sector da automoción en España representa aproximadamente o 10% do PIB nacional e o 18% das exportacións totais, consolidando ao país como o segundo maior fabricante de vehículos de Europa e o oitavo a nivel mundial.

Neste contexto, Galicia posiciónase como unha das rexións industriais de referencia no sur de Europa. A industria automotriz galega xira ao redor do ecosistema tractor xerado polo centro de produción de **Stellantis en Vigo**, unha das plantas máis eficientes do grupo a nivel global, e está articulada institucionalmente pola **Agrupación industrial de Empresas de Automoción de Galicia (CEAGA)**.

O sector en Galicia está integrado por un amplo tecido de empresas industriais, provedores e centros tecnolóxicos como o CTAG (Centro Tecnolóxico de Automoción de Galicia). En 2025, o Sector de Automoción e Movilidad de Galicia alcanzou unha facturación de 13.300 millóns de euros, equivalente ao 15,5% do PIB galego, e rexistrou 23.900 empregos directos. As exportacións do sector alcanzaron os 9.125 millóns de euros, equivalentes ao 29,5% do total das exportacións de Galicia, mentres que as exportacións do sector de compoñentes ascenderon a 1.965 millóns de euros. Estes datos reflicten a elevada capacidade industrial e exportadora do ecosistema galego de automoción.

EL SECTOR EN CIFRAS



Fonte: CEAGA

4.2. Capacidades da industria galega

A industria auxiliar galega desenvolveu ao longo de décadas un conxunto de capacidades tecnolóxicas e operativas de alto valor engadido, as cales encaixan coas esixencias de calidade, rastrexabilidade e volume que demandan os fabricantes finais (OEMs) e os grandes provedores de primeiro nivel (Tier 1) no mercado internacional:

- **Estampaxe metálica e transformación de materiais avanzados:** As empresas galegas contan cunha ampla experiencia en procesos de conformación en frío e

en quente (estancamento, embutición e estampaxe profunda). Destaca especialmente a súa capacidade no desenvolvemento de pezas estruturais de chasis e carrocería orientadas ao alixeiramento de peso (lightweighting), utilizando aceiros avanzados de alta resistencia (AHSS) e aliaxes de aluminio para optimizar a eficiencia e autonomía dos vehículos.

- **Inxección de plásticos técnicos e acabados de alta calidade:** O tecido galego alberga especialistas na industrialización e moldeo por inxección de compoñentes poliméricos complexos para o interior e exterior do vehículo. Isto abarca desde paneis de portas, consolas centrais e cadros de mandos ata módulos de iluminación e pezas estéticas con altos requirimentos de acabado superficial.
- **Bens de equipo:** A rexión posúe unha industria de matricería altamente especializada no deseño, mecanizado e axuste de moldes de inxección de alta precisión e acúñes progresivos de gran tonelaxe, capaces de operar baixo tolerancias mecánicas mínimas.
- **Automatización industrial, robótica e enxeñería de procesos:** Galicia dispón de enxeñerías e integradores de sistemas líderes na concepción de liñas de montaxe automatizadas. As súas competencias inclúen células de soldadura robotizada, sistemas de visión artificial para control de calidade en tempo real, loxística interna guiada mediante vehículos de guiado autónomo (AGVs/AMRs) e arquitecturas de software para a dixitalización de plantas industriais (Smart Factory).
- **Estándares de calidade e excelencia operativa:** Unha parte relevante das empresas galegas integradas nas cadeas de subministración de automoción opera baixo estándares esixentes como a certificación internacional IATF 16949, aplicando metodoloxías de Lean Manufacturing, Six Sigma e xestión de proxectos APQP/PPAP. Así mesmo, existe unha sólida experiencia no tecido provedor para integrarse en esquemas complexos de entrega **Just-In-Time (JIT)** e **Just-In-Sequence (JIS)**.

4.3. Oportunidades no mercado estadounidense

O mercado estadounidense ofrece oportunidades para as empresas galegas de automoción, especialmente naqueles segmentos relacionados como se explica no punto 3.3.1.

A industria galega parte alén dunha posición competitiva sólida: en 2025 alcanzou unha facturación de **13.300 millóns de euros** e unhas exportacións de **9.125 millóns**, mentres que a industria de compoñentes xerou **1.965 millóns de euros** en exportacións.

Entre as principais oportunidades destacan os **compoñentes e sistemas de maior valor engadido**, así como as solucións vinculadas á electrificación, electrónica, baterías,

sistemas térmicos, sensores e software. Tamén existe potencial para empresas galegas de **automatización, robótica e enxeñería industrial**, especialmente ante a modernización das plantas estadounidenses e o desenvolvemento de novos proxectos relacionados con vehículos eléctricos e baterías.

Outra vía de entrada especialmente interesante é **seguir aos clientes internacionais**. As empresas galegas que xa traballan con fabricantes europeos, xaponeses ou coreanos poden aproveitar estas relacións para identificar oportunidades dentro das súas plantas e redes de provedores nos Estados Unidos. Desta forma, a experiencia e as referencias obtidas en Europa poden facilitar o acceso ao mercado estadounidense.

Para rematar, a crecente necesidade de **diversificar e reforzar as cadeas de subministración** pode favorecer a incorporación de novos provedores. Neste contexto, as empresas galegas poden posicionarse mediante unha oferta baseada en calidade, **especialización tecnolóxica, flexibilidade e capacidade de subministración**, evitando competir exclusivamente por prezo.

A internacionalización cara aos Estados Unidos debería exporse de forma progresiva, comezando pola identificación de clientes e socios e valorando posteriormente unha maior presenza local cando o volume de negocio xustifíqueo.

Zonas prioritarias, clientes obxectivo e feiras recomendadas para empresas galegas

A partir das capacidades da industria galega de automoción, as zonas de maior interese nos Estados Unidos son o **Midwest** (especialmente Míchigan, Ohio, Indiana e Kentucky) e o **Sueste** (especialmente Tennessee, Xeorxia, Alabama, Carolina do Sur e Carolina do Norte).

- **O Midwest** segue sendo o principal núcleo histórico do sector, concentrando a maior densidade de fabricantes, provedores, centros de enxeñería e actividade de I+D na contorna de Detroit.
- **O Sueste**, pola súa banda, está a gañar un peso masivo pola chegada de investimentos millonarios en vehículos eléctricos, celas de combustible e baterías, configurando o denominado Battery Belt norteamericano.

Para empresas galegas de compoñentes, estampaxe, mecanizado, plásticos técnicos, matricería, automatización e enxeñería, os principais clientes potenciais divídense en dúas canles estratéxicas:

1. **Fabricantes Finais** (OEMs): Grandes construtores establecidos no país con centros de ensamblaxe masiva, entre os que destacan firmas tradicionais como **General Motors, Ford e Stellantis**; fabricantes internacionais consolidados como

Toyota, Honda, Nissan, BMW, Mercedes-Benz e o Grupo Volkswagen; e novos actores nativos da mobilidade eléctrica como Tesla, Rivian e Lucide.

2. **Grandes Proveedores (Tier 1):** Grupos globais que lideran o desenvolvemento de sistemas completos e subconjuntos en América do Norte. Entre eles destacan corporacións de referencia como **Bosch, Magna, Continental, Denso, ZF, Aptiv, Lear, Adient, Forvia, Valeo, BorgWarner, Aisin e Dana**, así como outros provedores especializados en electrónica, sistemas térmicos, interiores, automatización e electrificación.

Desde o punto de vista feiral, as accións máis recomendables para as empresas galegas non deberían limitarse aos grandes salóns de automóbil orientados ao consumidor final. Para os provedores industriais e de bens de equipo, resultan moito máis eficaces as feiras técnicas e de cadea de subministración especializadas da rexión. Entre elas atópanse as seguintes:

- **The Battery Show North America:** Celebrada no Huntington Place de Detroit, Míchigan, é a feira líder para a cadea de valor de tecnoloxías avanzadas de almacenamento enerxético e sistemas de propulsión eléctrica.
- **Automotive Testing Expo North America:** Localizada en Novi, Míchigan, constitúe o foro definitivo para a enxeñería de validación, probas de calidade, simulación e sistemas automatizados de ensaio.
- **AAPEX (Automotive Aftermarket Products Expo) e SEMA Show:** Convocadas de xeito conxunto en Las Vegas, Nevada, representan o maior punto de encontro en América do Norte para compoñentes do mercado de recambios, utillaxes industriais e personalización de vehículos lixeiros e lights trucks.
- **Automate Show:** Evento de referencia industrial centrado na integración de robótica, visión artificial e intelixencia artificial aplicadas aos procesos de manufactura automatizada en planta.

5. Acceso ao mercado estadounidense

O acceso ao mercado da automoción nos Estados Unidos deixou de ser unha cuestión meramente loxística e arancelaria para converterse nun **desafío xeopolítico, tecnolóxico e de cumprimento normativo**. As empresas galegas que aspiren a integrarse neste mercado deben comprender que EEUU opera baixo un ecosistema de alta presión competitiva, caracterizado por unha forte intervención governamental orientada á relocalización industrial (nearshoring) e á seguridade nacional. Por tanto, penetrar nesta cadea de valor esixe non só excelencia técnica, senón unha comprensión profunda das regras de orixe e das dinámicas operativas dos fabricantes locais e internacionais establecidos no país.

5.1. Canles de comercialización

Para a industria auxiliar galega, a entrada ao mercado estadounidense non se limita a unha única canle tradicional de exportación. A estrutura do sector ofrece tres vías principais de comercialización, cada unha cun nivel de esixencia e un horizonte temporal diferenciados:

- **Subministración Directa a OEM** (Orixinal Equipment Manufacturers): Consiste na negociación directa cos grandes fabricantes de vehículos establecidos en EEUU, xa sexan locais (General Motors, Ford, Stellantis) ou estranxeiros (Toyota, Honda, Volkswagen). Acceder a esta canle implica entrar nos paneis de compras globais das marcas.

Aínda que os volumes de pedido son masivos e aseguran contratos a longo prazo, o proceso de homologación é longo, custoso e require unha estrutura financeira sólida capaz de soportar auditorías iniciais moi estritas.

- **Integración a través de Provedores Tier 1:** É a vía de entrada máis realista e estratéxica para o groso das PEMES galegas especializadas en compoñentes, utillaxes ou subcontratación. Os fabricantes de automóviles delegan cada vez máis o desenvolvemento de sistemas completos nos grandes provedores de primeiro nivel (como Bosch, Magna ou Continental), que contan con sedes masivas en agrupacións industriais como Michigan.

Converterse en provedor Tier 2 ou Tier 3 destes xigantes permite ás empresas galegas esquivar a complexidade da negociación directa co OEM, aproveitando a súa especialización en nichos tecnolóxicos (mecanizado de precisión, robótica ou automatización).

- **Alianzas Estratéxicas e Co-fabricación (Joint Ventures):** Debido á crecente presión por fabricar localmente dentro da rexión norteamericana, o establecemento de acordos de colaboración con provedores locais estadounidenses converteuse nunha canle fundamental.

Esta fórmula permite á empresa galega achegar a súa know-how tecnolóxico ou a súa capacidade de enxeñería industrial, mentres que o socio local achega a infraestrutura produtiva en destino, a rede de contactos comerciais e o coñecemento do terreo regulatorio.

5.2. Barreras de entrada

5.2.1 Aranceis

O marco comercial da automoción en América do Norte está condicionado por tres capas que deben analizarse por separado: (i) o USMCA/T-MEC entre Estados Unidos, México e Canadá; (ii) os aranceis específicos de automoción baixo Section 232; e (iii) as medidas

comerciais máis recentes baixo Section 301 anunciadas o 23 de xullo de 2026. Para unha empresa galega, o punto clave é non asumir un arancel único: o custo real depende do código HTS do produto, de se está cuberto por **Section 232** e de se pode beneficiarse ou non de tratamento preferente **USMCA**.

- **Valor de Contido Rexional (VCR) baixo USMCA/T-MEC:** para que vehículos e determinados compoñentes poidan beneficiarse do tratamento preferente dentro de América do Norte, o acordo esixe unha porcentaxe elevada de contido rexional, que en vehículos lixeiros alcanza o **75%**. Os produtos fabricados integramente en Galicia e exportados directamente a EEUU non computan como contido rexional USMCA e, por tanto, quedan suxeitos ao arancel que corresponda segundo a súa clasificación HTS e as medidas vixentes. En 2026 non basta con tomar como referencia o MFN ordinario, por exemplo, o 2,5% de moitos turismos, porque para automóbiles e determinadas autopartes da UE cubertos por Section 232 a guía de CBP establece un tipo combinado Column 1/MFN + Section 232 do 15% cando o MFN sexa inferior ao 15%. Esta precisión é esencial para calcular correctamente o landed cost.
- **“Chicken Tax” en pickups e lights trucks:** as pickups e determinados vehículos de carga lixeira importados desde fóra de América do Norte seguen suxeitos, con carácter xeral, ao arancel histórico do 25%. Esta barreira afecta principalmente o vehículo completo, non automaticamente a todos os compoñentes utilizados nese segmento. Con todo, si reforza a presión para producir ou ensamblar en América do Norte e pode influír nas decisións de compra de OEMs e Tier 1.

**“Tipo de produto Antes do 23 de xullo de 2026 Despois do 23 e xullo de 2026
Lectura práctica Turismos”**

Tipo de produto	Antes del 23 de julio de 2026	Después del 23 de julio de 2026	Lectura práctica
Turismos UE cubiertos por Section 232	Tipo combinado Column 1/MFN + Section 232 hasta 15% para productos UE cubiertos.	Sin cambio material por el anuncio del 23 de julio para productos ya sujetos a Section 232; verificar HTS y posibles exclusiones.	Para vehículos UE cubiertos, el 15% combinado es la referencia práctica, no el 2,5% aislado.
Autopartes UE cubiertas por Section 232	Tipo combinado Column 1/MFN + Section 232 hasta 15% cuando el MFN sea inferior al 15%.	Sin cambio material si el producto sigue cubierto por Section 232; la aplicación concreta exige revisar HTS.	Es el punto más importante para proveedores gallegos de componentes.

Componentes no cubiertos por Section 232	MFN + recargo temporal previo cuando aplicaba.	Para ciertos productos UE no exentos, Section 301 funciona neto de MFN hasta el 10%.	No asumir una regla única: confirmar código HTS.
Pickups / light trucks importados fuera de USMCA	MFN histórico del 25%.	Sin cambio general; si el MFN ya supera el umbral, no se añade Section 232 hasta 15%.	Afecta al vehículo completo; puede condicionar decisiones de localización.
Productos originarios de México o Canadá que cumplen USMCA	Preferencia arancelaria bajo USMCA si cumplen reglas de origen.	Sigue siendo ventaja competitiva frente a producción europea directa.	México continúa siendo competidor fuerte para producción regional.

Táboa: Elaboración propia

5.2.2 Regulación

Os exportadores deben enfrontarse a dous grandes normativas federais:

- **Estándares Federais de Seguridade (FMVSS):** administrados pola National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA), establecen os requisitos federais de seguridade para vehículos e determinados equipos regulados. Convén matizar que non todos os compoñentes homológanse individualmente da mesma forma; en moitos casos o fabricante do vehículo é quen autocertifica o cumprimento do vehículo final. Para provedores galegos, isto implica traballar con especificacións do OEM/Tier 1, ensaios documentados, rastrexabilidade e capacidade de resposta ante recalls ou non conformidades.
- **Restricións a vehículos conectados e tecnoloxías da China e Rusia:** a norma final de BIS/Departamento de Comercio prohibe determinadas transaccións vinculadas a software e hardware de vehículos conectados con nexo suficiente con China ou Rusia. As restricións aplícanse ao software de Vehicle Connectivity Systems (VCS) e Automated Driving Systems (ADS) desde o ano modelo 2027, e ao hardware VCS desde o ano modelo 2030, ou o 1 de xaneiro de 2029 para unidades sen ano modelo.

Para empresas galegas de electrónica, sensores, conectividade e TIC, isto pode abrir oportunidades como provedor alternativo, pero tamén esixirá rastrexabilidade rigorosa de orixe, documentación técnica e due diligence da cadea de subministración. Non debe formularse como unha prohibición xenérica de “calquera microchip”, senón como unha restrición específica sobre sistemas e provedores con nexo regulado.

5.2.3 Certificacións

O acceso operacional ás fábricas estadounidenses está completamente dixitalizado e estandarizado mediante certificacións de calidade internacional:

- **IATF 16949:** É a certificación de referencia en xestión de calidade para provedores de automoción e adoita ser un requisito de facto en procesos RFI/RFQ con OEMs e Tier 1. Non convén presentala como unha exclusión automática en todos os casos, pero si como unha condición moi recomendable, e en moitos proxectos imprescindibles para competir en cadeas de subministración de primeiro equipo.
- **Homologacións Corporativas Propias:** Alén da norma IATF, cada construtor esixe o cumprimento dos seus propios estándares de excelencia operativa. Exemplos disto son a estrita certificación **Q1 de Ford** ou os portais de validación específicos de **General Motors**, que avalían a estabilidade financeira do proveedor, os seus prazos de entrega e a súa capacidade de mantemento predictivo nas liñas.
- **Estándares de Ciberseguridade Industrial:** Coa consolidación do vehículo definido por software (SDV), os provedores de compoñentes electrónicos e software deben aliñarse con estándares como ISO/SAE 21434. Máis que garantir inmunidade absoluta fronte a manipulacións ou ciberataques, estes estándares buscan demostrar procesos sólidos de xestión de riscos de ciberseguridade durante o deseño, desenvolvemento, produción e mantemento.

5.2.4 Loxística

A xeografía industrial estadounidense e o seu modelo operativo impoñen barreiras loxísticas que requiren unha planificación milimétrica:

- **O Modelo Just-in-Time (JIT) e a Proximidade:** As plantas de ensamblaxe no Midwest e o Sueste operan con inventarios reducidos e fiestras de entrega esixentes. A exportación directa desde Galicia por vía marítima pode ser viable para determinados produtos, pero introduce riscos de prazo, aduanas e dispoñibilidade que deben mitigarse. Para proxectos recorrentes, adoita ser recomendable contar con stock regulador, 3PL, almacén en destino ou socio loxístico preto do cliente. Portos como Savannah, Charleston, Jacksonville ou Norfolk poden ser opcións relevantes segundo a agrupación industrial de destino.

5.2.5 Competencia

- **Os Provedores Domésticos:** EEUU conta cunha densa rede de provedores Tier 1 e Tier 2 fortemente arraigados no estado de Míchigan e zonas lindeiras, con relacións comerciais que duran décadas.
- **O Factor México:** México é a maior barreira competitiva en termos de custos operativos. Ofrece custos laborais significativamente máis baixos, unha

experiencia de manufactura de automoción de primeiro nivel e total cobertura arancelaria baixo o USMCA, alén dunha proximidade xeográfica inmejorable que permite envíos directos por estrada ou ferrocarril cara ás agrupacións industriais do Sueste e o Midwest.

5.3. Estratexias de entrada recomendables

Para as empresas galegas do sector de automoción, a entrada no mercado estadounidense debe exporse de forma progresiva, tendo en conta o tipo de produto, a capacidade da empresa e o nivel de investimento que estea disposta a realizar.

Algunhas das estratexias de entrada recomendables son:

- **Axente, representante ou distribuidor especializado**

Para as empresas que aínda non teñen presenza nos Estados Unidos, traballar cun axente, representante ou distribuidor especializado pode ser unha boa opción para comezar.

Este modelo permite reducir o investimento inicial e facilitar o acceso a fabricantes e provedores estadounidenses, especialmente cando a empresa aínda non dispón dunha rede comercial propia no país. O coñecemento do mercado por parte do socio local pode facilitar a identificación de clientes e o desenvolvemento das primeiras relacións comerciais.

Esta estratexia resulta especialmente interesante para fabricantes galegos de compoñentes, materiais, equipamento industrial e produtos especializados que queiran comprobar o potencial do mercado antes de establecer unha estrutura propia.

Ademais, as empresas galegas contan cun amplo abanico de potenciais clientes. En 2024, os fabricantes de capital estranxeiro contribuíron a **case a metade da produción de vehículos dos Estados Unidos**. Nos últimos 30 anos, estes fabricantes tamén aumentaron un **145%** a súa produción no país, o que reflicte a importancia dos grupos internacionais dentro do mercado estadounidense.

Por iso, a procura de clientes non debería limitarse a fabricantes estadounidenses, senón incluír tamén a grupos europeos, xaponeses e coreanos que contan con instalacións produtivas e redes de provedores nos Estados Unidos.

- **Venta directa a fabricantes e provedores**

As empresas que xa contan con experiencia internacional, capacidade produtiva e os requisitos técnicos necesarios poden dirixirse directamente a fabricantes de vehículos e, especialmente, a provedores Tier 1 e Tier 2 establecidos nos Estados Unidos.

Esta estratexia resulta especialmente interesante polo peso que teñen os provedores dentro da industria estadounidense. MEMA, a principal asociación de provedores de vehículos dos Estados Unidos, representa a máis de 1.000 empresas de toda a cadea de subministración. Ademais, os seus membros provedores de equipo orixinal deseñan e fabrican sistemas e tecnoloxías que representan aproximadamente dous terzos do valor de cada vehículo.

Por tanto, a oportunidade para as empresas galegas non se atopa unicamente en vender directamente aos grandes fabricantes, senón tamén en incorporarse como provedores de empresas Tier 1 e Tier 2.

Para acceder a estas cadeas de subministración será importante contar con experiencia previa en automoción, certificacións e capacidade para garantir a calidade e a subministración. Neste sentido, AIAG identifica como principais ferramentas de calidade da industria automobilística o **APQP, Control Plan, PPAP, FMEA, MSA e SPC**. Segundo AIAG, a maioría de fabricantes e provedores de automoción requiren o uso dunha ou varias destas ferramentas.

- **Oficina comercial ou socio local**

Unha vez conseguido un volume estable de negocio, pode ser conveniente establecer unha oficina comercial ou contar cunha estrutura ou socio local.

A presenza nos Estados Unidos permite manter unha relación máis próxima cos clientes, ofrecer asistencia técnica e responder con maior rapidez ás súas necesidades. A produción pode manterse inicialmente en Galicia, utilizando a estrutura estadounidense principalmente para vendas, desenvolvemento de negocio e soporte técnico.

Esta estratexia pode resultar especialmente interesante nun mercado cunha forte presenza de fabricantes internacionais. Como se sinalou anteriormente, os fabricantes de capital estranxeiro representan case a metade da produción de vehículos estadounidense e aumentaron significativamente a súa capacidade produtiva no país durante as últimas décadas.

Por iso, dispoñer de presenza local pode facilitar o seguimento de proxectos e a relación con fabricantes e provedores que xa operan nos Estados Unidos.

- **Produción local e acordos de colaboración**

Para empresas cun volume de negocio elevado ou produtos especialmente afectados polos custos loxísticos e arancelarios, pode exporse unha segunda fase baseada en acordos de fabricación, joint ventures ou produción local.

A importancia da produción rexional é especialmente visible no marco do **USMCA**, que establece regras de orixe específicas para o sector de automoción. Para os

vehículos de pasaxeiros e vehículos lixeiros, o acordo establece un requisito de **75% de contido de valor rexional** desde xullo de 2023, xunto con requisitos específicos para determinadas pezas e compoñentes.

Este contexto fai que, para determinadas empresas galegas, poida ser interesante estudar acordos con fabricantes ou provedores situados nos Estados Unidos, Canadá ou México, especialmente cando o produto require un elevado grao de integración na cadea de subministración norteamericana.

A produción local, con todo, require un investimento considerable e debería exporse unicamente cando exista unha demanda suficiente, un cliente de referencia ou un proxecto concreto que xustifique devandito investimento.

6. Feiras, asociacións e organismos de interese

6.1. Feiras sectoriais

Feria	Fechas	Ubicación	Sector / Enfoque Principal
North American International Auto Show (NAIAS)	12 al 24 de enero de 2027	Detroit, MI	Salón del automóvil de referencia en Norteamérica; presentación de nuevos vehículos, movilidad eléctrica (EVs) y tecnología.
SEMA Show	3 al 6 de noviembre de 2026	Las Vegas, NV	Componentes de alto rendimiento, especialización, personalización y accesorios para el automóvil (light trucks, SUVs y pickups).
New York International Auto Show	26 de marzo al 4 de abril de 2027	Nueva York, NY	Uno de los principales salones del automóvil de la Costa Este; presentaciones globales, vehículos de pasajeros y tecnologías de movilidad.
Los Angeles Auto Show	20 al 29 de noviembre de 2026	Los Ángeles, CA	Evento clave del sector automotriz focalizado en lanzamientos de modelos de producción, tecnología limpia y electromovilidad.
Chicago Auto Show	13 al 21 de febrero de 2027	Chicago, IL	El salón del automóvil más grande y antiguo de EE.UU.; exposición masiva de nuevos modelos, comerciales y movilidad eléctrica.
NADA Show	17 al 20 de febrero de 2027	Orlando, FL	Evento de la Asociación Nacional de Concesionarios de Automóviles (NADA); enfocado en redes de distribución, gestión de concesionarios y tecnología automotriz.

North American Commercial Vehicle Show (NACV Show)	1 al 4 de octubre de 2027	Atlanta, GA	Feria especializada en vehículos comerciales, transporte pesado, flotas industriales y equipos de transporte relacionados.
San Diego International Auto Show	31 de diciembre de 2026 al 3 de enero de 2027	San Diego, CA	Exposición masiva de una amplia gama de marcas, nuevos modelos y prototipos para el mercado del sur de California.
AutoAmericas Show	23 al 24 de abril de 2027	Miami, FL	Congreso y feria de repuestos, recambios, accesorios y herramientas enfocado en el mercado de la automoción de EE.UU. y Latinoamérica.

Táboa: Elaboración propia

6.2. Asociacións sectoriais

As asociacións sectoriais desempeñan un papel relevante na industria de automoción estadounidense, tanto como fontes de información e análise de mercado como pola súa capacidade para facilitar contactos empresariais, coñecemento regulatorio e acceso a redes de provedores e fabricantes.

Para as empresas galegas interesadas en acceder ao mercado estadounidense, a súa participación pode ser especialmente útil á hora de identificar potenciais socios, coñecer os requisitos da cadea de subministración e establecer relacións con empresas locais.

- **Alliance for Automotive Innovation (Auto Innovators):** é unha das principais asociacións da industria automobilística estadounidense e representa a fabricantes e outros actores vinculados ao ecosistema de mobilidade. A súa actividade céntrase en cuestións como innovación tecnolóxica, electrificación, seguridade, regulación e competitividade da industria.



- **MEMA (The Vehicle Suppliers Association):** especialmente relevante para as empresas proveedoras de automoción. Representa a máis de 1.000 compañías da cadea de subministración de vehículos e agrupa tanto a provedores de primeiro

equipo (OE) como a empresas do aftermarket. Entre os seus membros atópanse fabricantes de compoñentes, sistemas, software, materiais, maquinaria e empresas de enxeñería e servizos especializados. Por este motivo, resulta especialmente interesante para as empresas galegas que buscan incorporarse ás cadeas de subministración de fabricantes estadounidenses ou internacionais con produción nos Estados Unidos.

Alén de representar os intereses dos seus membros, MEMA ofrece información de mercado, eventos, grupos de traballo e oportunidades de networking. O seu enfoque sobre provedores de compoñentes, electrificación, novas tecnoloxías e competitividade fai que sexa unha asociación especialmente recomendable para empresas galegas con capacidades industriais e tecnolóxicas.



- **Automotive Industry Action Group (AIAG):** é unha organización especializada na colaboración entre fabricantes, provedores e empresas de servizos da industria de automoción. A súa actividade céntrase especialmente na mellora dos estándares e procesos relacionados con calidade, cadea de subministración, sustentabilidade, cumprimento normativo e xestión de datos. A asociación desenvolve estándares, formación e recursos utilizados por empresas de distintos niveis da cadea de subministración.

Para unha empresa galega que queira converterse en provedor de fabricantes estadounidenses, AIAG pode ser especialmente útil para familiarizarse cos estándares e boas prácticas utilizados na industria norteamericana e para establecer contactos con potenciais clientes e socios.



- **SEMA (Specialty Equipment Market Association):** é a principal asociación estadounidense vinculada o mercado de equipamento e aftermarket especializado. Agrupa a fabricantes, distribuidores, empresas de servizos e outros

participantes do mercado de accesorios e compoñentes para vehículos. A súa actividade inclúe representación sectorial, información de mercado, formación e oportunidades de networking.



7. Conclusións

O mercado estadounidense de automoción continúa sendo un dos principais mercados mundiais e mantén un importante atractivo para os provedores internacionais.

O seu tamaño, a presenza de fabricantes de referencia e o desenvolvemento de novos investimentos industriais fan dos Estados Unidos un mercado con potencial para as empresas galegas, especialmente en segmentos de compoñentes especializados, enxeñería, automatización e novas tecnoloxías.

No entanto, trátase tamén dun mercado cada vez máis esixente. A evolución dos aranceis, a tendencia cara a unha maior localización da produción e a necesidade de reducir os riscos das cadeas de subministración están a modificar as condicións de acceso. Por iso, as empresas galegas deben expor a súa entrada de xeito selectivo e valorar non só a capacidade de exportación, senón tamén a necesidade de contar con socios, distribuidores ou presenza local.

A transformación tecnolóxica constitúe a principal oportunidade a medio prazo. A electrificación, os vehículos híbridos, a intelixencia artificial, o software, a conectividade e a automatización están a xerar novas necesidades dentro da cadea de valor. Neste contexto, as empresas galegas poden aproveitar a súa experiencia industrial e exportadora para posicionarse en segmentos de maior valor engadido.

A presenza de fabricantes europeos, xaponeses e coreanos nos Estados Unidos ofrece ademais unha vía de entrada especialmente interesante para aquelas empresas galegas que xa sexan provedoras destes grupos en Europa. A estratexia de **seguir aos clientes**

internacionais pode reducir as barreiras iniciais e facilitar a incorporación ás cadeas de subministración estadounidenses.

En definitiva, **Estados Unidos representa unha oportunidade real para a internacionalización da automoción galega**, pero o éxito dependerá da capacidade das empresas para diferenciarse por tecnoloxía, calidade, flexibilidade e especialización. Para 2027, a prioridade non debería ser unicamente aumentar as exportacións, senón consolidar unha presenza máis estable dentro das cadeas de valor estadounidenses e adaptarse á nova estrutura tecnolóxica e comercial do sector.

7.1. Perspectivas do sector para 2027

- **Restricións sobre determinadas tecnoloxías de conectividade de orixe chinesa e ruso:** A partir do ano modelo 2027, determinadas disposicións estadounidenses sobre vehículos conectados restrinxirán o uso de determinados sistemas de software vinculados a entidades de países considerados adversarios estranxeiros. As restricións sobre determinados compoñentes de hardware aplicaranse posteriormente, a partir do ano modelo 2030. Este proceso está a levar aos fabricantes para revisar as súas cadeas de subministración e pode xerar oportunidades para provedores tecnolóxicos alternativos que poidan demostrar cumprimento, rastrexabilidade e capacidade de subministración.
- **Consolidación de plataformas híbridas:** Ante unha adopción de vehículos 100% eléctricos (BEV) máis gradual do esperado, os fabricantes consolidarán a súa oferta cara a arquitecturas híbridas e híbridas enchufables para cumprir cos obxectivos de sustentabilidade.
- **Perda de competitividade por exportación directa pura:** Un compoñente producido integramente en Galicia e enviado directamente a EEUU non computa como contido rexional USMCA/T-MEC. En consecuencia, pode quedar en desvantaxe fronte a produción mexicana, canadense ou estadounidense, especialmente se o produto está suxeito a aranceis de automoción baixo Section 232. A referencia a un MFN aproximado do 2,5% debe matizarse: para automóviles e determinadas autopartes da UE cubertos por Section 232, a referencia práctica vixente é un tipo combinado de ata o 15%, segundo clasificación HTS.
- **Barreira do Chicken Tax (25%) en lights trucks:** Dado o peso de pickups, SUV e crossovers no mercado estadounidense, este segmento condiciona as decisións de investimento e compras dos fabricantes. O arancel histórico do 25% aplica principalmente a pickups e determinados vehículos de carga lixeira importados desde fóra de América do Norte, non de forma automática a todos os seus compoñentes. Aínda así, reforza a preferencia por produción rexional e pode facer recomendable estudar alianzas, cofabricación ou presenza local para contratos de gran volume.

- **Proteccionismo e incerteza comercial:** A contorna para 2027 está exposto a un risco real de aranceis unilaterais ou transfronteirizos adicionais debido ao marco político de EEUU. Isto penaliza os esquemas lóxicos tradicionais e esixe blindar as operacións mediante almacéns reguladores avanzados locais (3PL) ou alianzas estratéxicas de co-fabricación (Joint Ventures).
- **Entrada de novos competidores globais:** O ano 2027 podería coincidir cunha maior expansión internacional de fabricantes tecnolóxicos como Xiaomi, especialmente en Europa. Aínda que Xiaomi confirmou a súa intención de iniciar a súa entrada en Europa en 2027, non existe actualmente un calendario confirmado para a comercialización dos seus vehículos nos Estados Unidos. A súa evolución, no entanto, constitúe un indicador relevante da crecente converxencia entre automoción, software, intelixencia artificial e electrónica.
- **Maduración do Battery Belt:** Os novos polos industriais do Sueste do país (Tennessee, Xeorxia, Alabama, Carolina do Sur) consolidarán a súa capacidade operativa, demandando unha densa rede de subcontratación de provedores Tier 2 especializados en compoñentes alixeirados, automatización e xestión térmica.

Fontes

Alliance for Automotive Innovation. (s.f.). Economic Impact Report. autosinnovate.org

ANFAC. (s.f.). Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones. anfac.com

Autoweek. (2026). US Auto Sales on Track for '26 Drop in 2026. autoweek.com

CEAGA. (s.f.). Fundación Clúster de Automoción y Movilidad de Galicia. ceaga.com

Cox Automotive. (2026). Cox Automotive Forecast: U.S. Auto Sales Forecast. coxautoinc.com

Cox Automotive. (2026a). Cox Automotive 2026 Outlook. coxautoinc.com

Cox Automotive. (2026b). Cox Automotive Forecast June 2026: U.S. Auto Sales Forecast. coxautoinc.com

CTAG. (s.f.). Centro Tecnológico de Automoción de Galicia. ctag.com

ICEX España Exportación e Inversiones. (s.f.). Portal ICEX. icex.es

Reuters. (2026a, 21 de julio). US Auto Industry Races to Purge Chinese Connected Car Hardware Amid Federal Push. [reuters.com](https://www.reuters.com)

Reuters. (2026b, 7 de agosto). Volkswagen to Overhaul US Strategy with Planned Pick-Up Truck, Source Says. <https://www.reuters.com/business/autos-transportation/volkswagen-overhaul-us-strategy-with-planned-pick-up-truck-source-says-2026-08-07/>

U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA). (2026). U.S. International Trade in Goods and Services: December and Annual 2025. <https://www.bea.gov/index.php/news/2026/us-international-trade-goods-and-services-december-and-annual-2025>

U.S. International Trade Administration (ITA). (2024). SelectUSA Automotive Industry. trade.gov

U.S. International Trade Administration (ITA). (s.f.-a). Automotive Industry. trade.gov

U.S. International Trade Administration (ITA). (s.f.-b). USMCA Auto Report. trade.gov

U.S. National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA). (s.f.). Sistemas de conducción automatizada. nhtsa.gov

U.S. National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA). (2026a). FMVSS Updates: Brake Pedal Requirements. nhtsa.gov

U.S. National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA). (2026b). Tesla Model Y First Vehicle to Pass NHTSA New Advanced Driver Assistance System Tests. nhtsa.gov

Cox Automotive. (2026). Cox Automotive Forecast June 2026: U.S. Auto Sales Forecast. Cox Automotive Economic and Industry Insights. coxautoinc.com

Fractory Industry Insights. (2024). Understanding the Automotive Supply Chain: OEM, Tier 1, Tier 2 & Tier 3 Suppliers Explained. Fractory Manufacturing Hub. fractory.com

National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA). (2026). Automated Driving Systems (ADS) and Federal Motor Vehicle Safety Standards (FMVSS) Updates. U.S. Department of Transportation. nhtsa.gov

Oxbridge Law Group. (2025). Navigating Automotive Supplier Contracts: Legal Risk Assessment and Tips for Tier 1 and Tier 2 Manufacturers. Corporate Law Publications. oxbridge.law

Reuters Business News. (2026). US Auto Industry Races to Purge Chinese Connected Car Hardware and Software Amid Federal Regulatory Push. Reuters Transportation Technology. reuters.com

Smart Eye Automotive. (2024). Decoding the Global Automotive Industry Structure: From OEMs to Component Subcontractors. Smart Eye Tech Insights. smarteys.se

South Carolina Precision Manufacturing (SCPM). (2025). Automotive Precision Machining, Just-in-Time Operational Logistics, and Quality Controls for Tier 1 & Tier 2 Suppliers. SCPM Advanced Industry Guides. goscipm.com

TeepTrak Manufacturing Diagnostics. (2025). North American Automotive Manufacturing: Improving OEE and Operational Excellence in Tier 1 and Tier 2 Suppliers. TeepTrak Strategic Reports. teeptrak.com

U.S. Department of Commerce. (2026). SelectUSA: Industry Spotlight on the United States Automotive Ecosystem. International Trade Administration. trade.gov

United States Trade Representative (USTR). (2025). USMCA (United States-Mexico-Canada Agreement) Automotive Sector Report: Rules of Origin and Regional Value Content (RVC). Executive Office of the President. trade.gov

Alliance for Automotive Innovation. (2026). Transforming Personal Mobility: Innovation Agenda and Economic Impact Reports. <https://www.autosinnovate.org/>

MEMA (The Vehicle Suppliers Association). (2026). Advancing the Vehicle Supplier Industry: Regulatory Advocacy and Supply Chain Standards. <https://www.mema.org/>

Automotive Industry Action Group (AIAG). (2026). Driving Automotive Excellence Through Collaboration & Innovation: Quality, Compliance, and Supply Chain Frameworks. <https://www.aiaq.org/>

Specialty Equipment Market Association (SEMA). (2026). SEMA Industry News and Specialty Equipment Market Overview. <https://www.sema.org/>

International Trade Administration (ITA). (2024). SelectUSA Automotive Industry Overview: Foreign Direct Investment, R&D, and Cluster Mapping. U.S. Department of Commerce. <https://www.trade.gov/selectusa-automotive-industry>

MEMA (The Vehicle Suppliers Association). (2026). MEMA Membership: Forums, Technical Insights, and Business Development Benefits. <https://www.mema.org/membership>

International Trade Administration (ITA). (2020). USMCA (United States-Mexico-Canada Agreement) Automotive Sector Report: Rules of Origin and Labor Value Content (LVC) Requirements. U.S. Department of Commerce. <https://www.trade.gov/usmca-auto-report>

Germany Trade & Invest (GTAI) (2026). Wegbereiter für Ihr Auslandsgeschäft. GTAI Trade Portal. <https://www.gtai.de/de/trade>

Mercedes-Benz Group (2026). World premieres of new GLE and GLS marked by five-millionth model assembled at MBUSI in Tuscaloosa. Mercedes-Benz Media. <https://media.mercedes-benz.com/en/article/a6b039be-dd0d-439f-a984-9cfcea47f535>

BMW Group (2025). Production network of the future. BMW Group News. <https://www.bmwgroup.com/en/news/general/2025/production-network-of-the-future.html>

U.S. Department of Energy (DOE) (2024). DOE Announces \$9.63 Billion Loan to BlueOval SK to Further Expand US Manufacturing of Electric Vehicle Batteries. Office of Energy Dominance Financing. <https://www.energy.gov/edf/articles/doe-announces-963-billion-loan-blueoval-sk-further-expand-us-manufacturing-electric>

Cox Automotive (2026). EV Market Stabilizes in Q2, as New Entries Help Slow Sharp Sales Decline. Cox Automotive Insights. <https://www.coxautoinc.com/insights/q2-2026-ev-sales-report-commentary/>

U.S. Energy Information Administration (EIA) (2026). Today in Energy. EIA Analysis. https://www.eia.gov/todayinenergy/detail.php?id=67885&utm_source

International Energy Agency (IEA) (2026). Global EV Outlook 2026: Trends in electric cars. IEA Reports <https://www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2026/trends-in-electric-cars>

Cinco Días / El País (2026). Xiaomi confirma que empezará a vender sus coches en Europa en 2027. Cinco Días. https://cincodias.elpais.com/companias/2026-08-26/xiaomi-confirma-que-empezara-a-vender-sus-coches-en-europa-en-2027.html?utm_source

CnEVPost (2026). Xiaomi Auto launches global website, social channels ahead of 2027 Europe entry. CnEVPost Global Expansion. <https://cnevpost.com/2026/08/26/xiaomi-auto-launches-global-website-social-channels/>

CnEVPost (2026). Xiaomi EV delivers 36,702 cars in April, SU7 contributes 73%. CnEVPost Market Reports. <https://cnevpost.com/2026/05/11/xiaomi-ev-delivers-36702-cars-apr-2026/>

Reuters (2026). Toyota, Honda may get stuck with bill for Trump's Canada tariffs. Reuters Business. <https://www.reuters.com/business/autos-transportation/toyota-honda-may-get-stuck-with-bill-trumps-canada-tariffs-2026-08-31/>

Reuters (2026). Hyundai lifts margin target, expands US hybrid lineup. Reuters Business. <https://www.reuters.com/business/autos-transportation/hyundai-lifts-margin-target-expands-us-hybrid-lineup-2026-08-26/>

Clúster de Empresas de Automoción de Galicia (CEAGA) (2026). La automoción gallega alcanza cifras récord y refuerza su peso en la economía. CEAGA

Noticias. <https://www.ceaga.com/la-automocion-gallega-alcanza-cifras-record-y-refuerza-su-peso-en-la-economia/>

Xunta de Galicia (2026). Planes y Programas de Actuación. Portal de Transparencia. https://www.xunta.gal/es/plans-programas?content=actuacion_0177.xml&utm_source

Xunta de Galicia (2026). Rueda destaca que la Xunta destina más de 230 M€ en el periodo 2024-2027 a la automoción para apoyar al sector. Notas de prensa de la Presidencia. <https://www.xunta.gal/es/notas-de-prensa/-/nova/007596/rueda-destaca-que-xunta-destina-mas-230-periodo-2024-2027-automocion-para-apoyar>

Clúster de Empresas de Automoción de Galicia (CEAGA) (2026). Dossier de Prensa 2026. CEAGA Publicaciones. <https://www.ceaga.com/wp-content/uploads/2026/06/Dossier-Prensa-2026.pdf>

U.S. Customs and Border Protection (CBP), CSMS #66336270, Guidance – Implementation of Tariff-Related Elements of the United States-European Union Framework Agreement. <https://content.govdelivery.com/accounts/USDHSCBP/bulletins/3f4360e>

U.S. Trade Representative (USTR), USTR Takes Action in Forced Labor Section 301 Investigations, 23 de julio de 2026. <https://ustr.gov/about/policy-offices/press-office/press-releases/2026/july/ustr-takes-action-forced-labor-section-301-investigations>

U.S. Customs and Border Protection (CBP), CSMS #69326983, Guidance: Section 301 Forced Labor Import Duties, 23 de julio de 2026. <https://content.govdelivery.com/accounts/USDHSCBP/bulletins/421d887>

U.S. Department of Commerce / Bureau of Industry and Security (BIS), Connected Vehicles final rule and OICTS guidance. <https://www.bis.gov/connected-vehicles>

Reuters, seguimiento de aranceles sobre Canadá y presión en cadenas de automoción, agosto de 2026. <https://www.reuters.com/business/autos-transportation/automakers-thought-canada-was-getting-trade-deal-then-tariffs-doubled-2026-08-26/>

International Monetary Fund (IMF). (2026). GDP per capita, current prices: United States and Germany. IMF DataMapper - World Economic Outlook Database. <https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPDPC@WEO/DEU/USA>

CEAGA. (s. f.). La automoción gallega alcanza cifras récord y refuerza su peso en la economía. CEAGA - Clúster del Sector de la Automoción de Galicia. <https://www.ceaga.com/la-automocion-gallega-alcanza-cifras-record-y-refuerza-su-peso-en-la-economia/>

Cox Automotive. (2026, 23 de junio). Cox Automotive Forecast: June 2026 U.S. Auto Sales Forecast. Cox Automotive Inc. <https://www.coxautoinc.com/insights/cox-automotive-forecast-june-2026-u-s-auto-sales-forecast>



Cox Automotive. (2026). Q2 2026 EV Sales Report Commentary. Cox Automotive Inc.
<https://www.coxautoinc.com/insights/q2-2026-ev-sales-report-commentary/>

International Energy Agency. (2026). Trends in electric cars - Global EV Outlook 2026.
IEA. <https://www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2026/trends-in-electric-cars>

Reuters. (2026, 26 de agosto). Hyundai lifts margin target, expands US hybrid lineup.
Reuters. <https://www.reuters.com/business/autos-transportation/hyundai-lifts-margin-target-expands-us-hybrid-lineup-2026-08-26/>