



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

Xacobeo  2027

INFORME SECTOR AUTOMOCIÓN ESTADOS UNIDOS

Antena IGAPE Miami - Septiembre 2026

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

Índice

1. Resumen Ejecutivo	4
1.1. Principales conclusiones	4
1.2. Principales oportunidades para las empresas españolas y gallegas	4
1.3. Riesgos y desafíos del mercado en 2026	5
2. Situación económica de Estados Unidos en 2026	6
2.1 Características generales del país	6
2.2 Principales indicadores económicos y sociales	7
2.3 Panorama macroeconómico de Estados Unidos	8
3. El sector de la automoción en Estados Unidos	10
3.1. Situación actual del mercado	10
3.2. Principales fabricantes y estructura del sector	14
3.2.1 Principales grupos fabricantes	15
General Motors	15
Ford Motor Company	16
Stellantis	16
3.2.2 El peso creciente de los fabricantes asiáticos y nuevos modelos de mercado	17
Toyota	17
Honda	17
Hyundai y Kia	17
Nissan	17
Xiaomi: la entrada de las empresas tecnológicas en automoción	19
3.2.3 Fabricantes alemanes en Estados Unidos	21
3.2.4 Fabricantes europeos	22
3.2.5 Nuevos fabricantes y transformación del panorama competitivo	23
3.2.6 Consejo para las empresas gallegas	23
3.3. Tendencias actuales	24
3.3.1 Automoción eléctrica y electrificación	24
3.3.2 Automatización	29
3.3.3 IA	30
3.3.4 Sostenibilidad	31
3.3.5 Cadena de suministro	32
3.4. Principales estados y clústeres industriales	33
4. Oportunidades para las empresas gallegas	35
4.1. Situación del sector en España y Galicia	35
4.2. Capacidades de la industria gallega	36
4.3. Oportunidades en el mercado estadounidense	37
5. Acceso al mercado estadounidense	38
5.1. Canales de comercialización	38
	2



5.2. Barreras de entrada	39
5.2.1 Aranceles	39
5.2.2 Regulación	40
5.2.3 Certificaciones	40
5.2.4 Logística	41
5.2.5 Competencia	41
5.3. Estrategias de entrada recomendables	41
6. Ferias, asociaciones y organismos de interés	44
6.1. Ferias sectoriales	44
6.2. Asociaciones sectoriales	45
7. Conclusiones	46
7.1. Perspectivas del sector para 2027	46
Fuentes	48

1. Resumen Ejecutivo

1.1. Principales conclusiones

El mercado automotriz de Estados Unidos afronta en 2026 una etapa de consolidación estructural tras los picos de demanda post-pandemia y la reordenación del marco geopolítico y fiscal. Tras cerrar 2025 con un volumen aproximado de 16,3 millones de unidades vendidas, las previsiones para 2026 apuntan a una ligera moderación de la demanda situándose en torno a los 15,8 millones de unidades. Esta ralentización no responde a una debilidad del consumo, sino a la persistencia de tipos de interés altos, el precio elevado de los vehículos nuevos y la pérdida gradual de incentivos fiscales directos a la demanda final.

Desde la perspectiva industrial, el mercado norteamericano consolida su sesgo estructural hacia los *light trucks* (SUV, *pickups* y crossovers), que representaron aproximadamente el 81% de las matriculaciones totales. Esta particularidad condiciona la asignación de capital de los fabricantes instalados (*OEMs*), que han redirigido sus inversiones hacia arquitecturas híbridas e híbridas enchufables como puente tecnológico rentable frente a una adopción de vehículos 100% eléctricos (*BEV*) más lenta de lo proyectado inicialmente.

A nivel regulatorio y productivo, la integración de las reglas de origen del tratado **USMCA/T-MEC** (75% de valor de contenido regional) y la implantación de normativas de seguridad nacional sobre tecnología en vehículos conectados (restricciones de software y hardware de origen chino para los años modelo 2027 y 2030, respectivamente) han acelerado la relocalización (*nearshoring*). La resiliencia de la cadena de suministro, la seguridad del dato y el origen trazable del componente se han convertido en requisitos tan determinantes para los compradores *Tier 1* y *OEM* como la calidad técnica o la competitividad en precios.

1.2. Principales oportunidades para las empresas españolas y gallegas

- **Sustitución de componentes y tecnología asiática:** La necesidad de reemplazar proveedores de software, componentes de conectividad y hardware sujeto a restricciones regulatorias abre una ventana de entrada directa para empresas gallegas con capacidad de suministro seguro y trazabilidad europea.
- **Expansión en el *Battery Belt* del Sudeste:** El desplazamiento progresivo de parte de la producción desde el tradicional núcleo industrial del Midwest hacia el Sudeste —especialmente Tennessee, Georgia, Alabama, Carolina del Sur y Kentucky— está reforzando el peso de esta región dentro de la industria automovilística estadounidense. La llegada de nuevas plantas de vehículos, baterías y componentes está generando una creciente demanda de proveedores especializados en estampación avanzada, inyección de plásticos técnicos, gestión térmica, electrónica de potencia, automatización e ingeniería industrial.

- **Soluciones de automatización e ingeniería de procesos:** Alrededor del 40% de los robots industriales instalados en Estados Unidos corresponden al sector del automóvil. La elevada inversión en digitalización, visión artificial e integración de inteligencia artificial en planta abre oportunidades para integradores de sistemas y fabricantes de bienes de equipo gallegos.
- **Diversificación hacia plataformas híbridas y multi-energía:** El giro hacia la producción de modelos híbridos permite a los fabricantes de componentes metálicos, mecanizados y piezas de motor tradicional mantener sus volúmenes, mientras adaptan sus líneas a componentes aligerados para plataformas electrificadas.

1.3. Riesgos y desafíos del mercado en 2026

El acceso al mercado estadounidense implica enfrentar barreras operativas, normativas y financieras que requieren una estrategia de entrada planificada:

- **Ausencia de preferencias del USMCA para productos de origen europeo:** Los componentes producidos en la Unión Europea y exportados directamente a Estados Unidos no pueden beneficiarse del tratamiento preferencial previsto por el USMCA, que está reservado a mercancías que cumplen las correspondientes reglas de origen de Estados Unidos, México o Canadá. Por ello, los productos gallegos exportados directamente desde España quedan sujetos al arancel y a las medidas comerciales que correspondan según su clasificación arancelaria y su origen.
- **Requisitos de certificación y responsabilidad civil:** La normativa de la *NHTSA* y el sistema estadounidense de autocertificación implican una mayor exposición jurídica en materia de calidad y retiradas de mercado (*recalls*), requiriendo pólizas de seguro de responsabilidad civil de producto altamente cuantiosas.
- **Intensidad de capital (CAPEX) para la implantación:** La presión de los fabricantes finales para operar bajo esquemas *Just-in-Time* (JIT) e *In-Sequence* fuerza a los proveedores a establecer oficinas comerciales con almacenamiento local (3PL) o plantas productivas propias, implicando costes operativos e inversiones elevadas de entrada.
- **Competencia de los hubs industriales mexicanos:** México cuenta con acceso libre de aranceles bajo el USMCA y costes laborales altamente competitivos, convirtiéndose en el principal competidor para las pymes gallegas que buscan suministrar a las plantas ensambladoras de EE.UU. sin instalarse dentro del propio territorio estadounidense.

2. Situación económica de Estados Unidos en 2026

2.1 Características generales del país

Nombre 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.

Tabla: Elaboración Propia

2.2 Principales indicadores económicos y sociales

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

Tabla: 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

Tabla: Elaboración Propia

La economía estadounidense se mantiene en una fase de crecimiento moderado pero sólido, con una base suficientemente fuerte para sostener la expansión en el corto plazo. La combinación de una inflación en proceso de moderación, una política monetaria menos restrictiva y el apoyo de la inversión y el consumo, refuerzan un escenario de continuidad del ciclo económico.

No obstante, el entorno sigue condicionado por riesgos relevantes.

Puntos clave:

- La economía continúa en fase expansiva, reduciendo el riesgo de recesión a corto plazo.
- La inflación muestra señales de control, permitiendo mayor flexibilidad en la política monetaria.
- Las condiciones financieras más favorables apoyan el crecimiento de consumo e inversión.
- El mercado laboral estable sigue siendo un pilar fundamental de la demanda interna.
- La inversión empresarial dinámica impulsa tanto la actividad como la productividad futura.
- La política fiscal actúa como soporte adicional en el corto plazo.
- Persisten riesgos externos e inflacionarios que podrían afectar la evolución del escenario.

3. El sector de la automoción en Estados Unidos

3.1. Situación actual del mercado

Estados Unidos continúa siendo uno de los mercados de automoción más importantes a nivel mundial, tanto por volumen de ventas como por capacidad productiva, inversión, innovación y presencia de fabricantes internacionales. El sector tiene además una importancia estratégica para la economía estadounidense, al estar estrechamente vinculado a la industria manufacturera, la tecnología, la energía, la logística y la defensa.

Según el U.S. Department of Commerce, SelectUSA, Estados Unidos fue en 2024 uno de los principales mercados mundiales tanto en producción como en ventas de vehículos. Ese año se produjeron aproximadamente **10,6 millones de vehículos** en el país, mientras que las ventas de vehículos nuevos se situaron por debajo de los niveles alcanzados en 2025. Además, los fabricantes de propiedad extranjera ya representaban prácticamente **la mitad de la producción estadounidense**, reflejando el elevado grado de internacionalización del sector.

La dimensión del mercado también se refleja en su impacto económico. De acuerdo con la **Alliance for Automotive Innovation**, el ecosistema de automoción, incluyendo: fabricantes, proveedores, productores de baterías, semiconductores y empresas tecnológicas, sostiene aproximadamente **11 millones de puestos de trabajo** en Estados Unidos y genera alrededor de **830.000 millones de dólares en salarios**. La organización estima que el sector representa aproximadamente el **5 % del empleo privado estadounidense**.

Además, la automoción tiene una importante capacidad de arrastre sobre otras industrias, debido a sus amplios vínculos con proveedores, logística, servicios industriales, tecnología y otras actividades relacionadas.

3.1.1 Evolución reciente de las ventas

El mercado estadounidense cerró 2025 con aproximadamente **16,3 millones de vehículos nuevos vendidos, situándose en su nivel más elevado desde 2019**. Sin embargo, este crecimiento estuvo condicionado por diversos factores, entre ellos los cambios previstos en política comercial y fiscal y la anticipación de determinadas compras antes de la entrada en vigor de nuevas medidas.

Cox Automotive señala que los precios elevados y los tipos de interés continuaron limitando la demanda, situando el mercado todavía por debajo del máximo de aproximadamente 17,5 millones de unidades registrado en 2016.

Para **2026**, el escenario apunta a una moderación. Las previsiones más recientes de **Cox Automotive** sitúan las ventas de vehículos nuevos en aproximadamente **15,8 millones de unidades**, un descenso del **2,9 % respecto a 2025**. La previsión contempla unas **12,9 millones de ventas minoristas** y aproximadamente **2,9 millones de ventas de flotas**.

Por tanto, el mercado estadounidense en 2026 puede caracterizarse como **amplio, maduro y relativamente estable, pero sometido a una elevada incertidumbre**. La demanda continúa siendo considerable, pero factores como la asequibilidad de los vehículos, los tipos de interés, los costes de producción y las políticas comerciales están condicionando las decisiones de fabricantes y consumidores.

3.1.2 Un mercado orientado a SUV, pickups y vehículos ligeros

Una de las características estructurales más importantes del mercado estadounidense es el peso de los **light trucks**, categoría que incluye principalmente pickups, SUV, crossover y furgonetas.

Según la Alliance for Automotive Innovation, los *light trucks* alcanzaron en 2024 una cuota del **81,3 % del mercado estadounidense**, máximo histórico. La tendencia se ha consolidado durante la última década y supone una diferencia muy significativa respecto al mercado de turismos convencionales.

Este patrón de consumo tiene consecuencias directas sobre la estructura industrial estadounidense, ya que los fabricantes orientan una parte importante de sus inversiones, plataformas, componentes y capacidades productivas hacia estos vehículos.

Para las empresas gallegas proveedoras de componentes, ingeniería o soluciones industriales, esta característica debe tenerse en cuenta a la hora de identificar clientes potenciales: **no basta con analizar el mercado estadounidense en términos generales, sino que resulta necesario conocer qué fabricantes y proveedores están especializados en SUV, pickups, vehículos comerciales y otros segmentos con mayor peso en el 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	187,539	202,077	185,000	-1.4%	-8.5%	13.9%	13.9%	-0.8%

Truck								
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%			

Tabla: Cox Automotive Economic and Industry Insights Estimates

3.1.3 Producción industrial y presencia de fabricantes internacionales

Estados Unidos mantiene una importante capacidad de fabricación nacional. En 2024 se produjeron aproximadamente **10,6 millones de vehículos**, mientras que la presencia de fabricantes extranjeros continúa aumentando.

Según SelectUSA, durante los últimos 30 años los fabricantes de propiedad extranjera han casi triplicado sus instalaciones productivas en Estados Unidos y han incrementado su producción estadounidense en un **145 %**. En 2024, estas empresas fueron responsables de casi la mitad de todos los vehículos fabricados en el país.

Este dato es especialmente relevante para las empresas gallegas, ya que el mercado potencial no se limita a los grandes fabricantes estadounidenses. El ecosistema industrial incluye también numerosas empresas de origen **japonés, alemán, coreano, canadiense y europeo** con plantas productivas en Estados Unidos.

Por tanto, la internacionalización de una empresa gallega puede plantearse tanto hacia fabricantes estadounidenses, como hacia **filiales estadounidenses de grupos internacionales** que ya cuentan con cadenas de suministro y centros productivos en el país.

3.1.4 Comercio exterior y relevancia de los componentes

La dimensión del mercado estadounidense también se refleja en sus intercambios internacionales. En 2024, Estados Unidos exportó más de **87.000 millones de dólares en vehículos** y más de **85.000 millones de dólares en componentes de automoción**.

Los datos más recientes de la Bureau of Economic Analysis (BEA) muestran, no obstante, una moderación del comercio automovilístico durante 2025. Las exportaciones estadounidenses de vehículos, piezas y motores disminuyeron en **16.800 millones de dólares**, mientras que las importaciones de esta categoría disminuyeron en **52.000 millones de dólares**.

Dentro de las importaciones, las de turismos descendieron en **34.400 millones de dólares** y las de camiones, autobuses y vehículos especiales en **10.000 millones**.

Esta evolución debe interpretarse dentro del contexto de **reconfiguración de las cadenas de suministro y creciente presión para localizar la producción en Norteamérica**, un aspecto que será especialmente importante en este informe al analizar los aranceles y las barreras de entrada.



Fuente: Bureau of Economic Analysis

3.1.5 Un sector con elevada inversión tecnológica

La automoción estadounidense no debe analizarse únicamente como una industria manufacturera tradicional. El sector está experimentando una transformación tecnológica que afecta tanto al vehículo como a los procesos de producción.

En 2023, la industria automovilística invirtió aproximadamente **33.000 millones de dólares en I+D** en Estados Unidos. Además, las filiales estadounidenses de empresas automovilísticas extranjeras destinaron cerca de **9.000 millones de dólares** adicionales a investigación y desarrollo.

La automatización constituye otro elemento fundamental. Aproximadamente el **40 % de las instalaciones de robots industriales realizadas en Estados Unidos durante 2024 corresponden al sector de la automoción**. Esto refleja la importancia creciente de la automatización, la robótica, la visión artificial y la digitalización de las plantas productivas.

Esta evolución resulta especialmente interesante desde la perspectiva gallega, ya que abre oportunidades no solamente para fabricantes de piezas, sino también para empresas especializadas en **ingeniería, automatización industrial, software, sensores, robótica, mantenimiento predictivo, eficiencia energética y digitalización de procesos**.

3.2. Principales fabricantes y estructura del sector

Principales 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

Tabla: Elaboración propia

En este punto y a través de la tabla proporcionada, que tomaremos como referencia, se explicará cómo está estructurado el sector, quiénes son los principales fabricantes, qué peso tienen los grupos extranjeros y cómo está cambiando el mapa competitivo.

El sector de automoción estadounidense presenta una estructura altamente diversificada, en la que conviven los grandes fabricantes tradicionales estadounidenses con importantes grupos internacionales que han desarrollado una amplia presencia industrial en el país.

Aunque **General Motors, Ford y Stellantis** continúan siendo actores fundamentales, fabricantes como **Toyota, Honda, Hyundai-Kia, Nissan, Volkswagen, BMW y Mercedes-Benz** cuentan también con importantes operaciones productivas en Estados Unidos.

Esta internacionalización es una de las características más relevantes del mercado estadounidense. Según **SelectUSA, del U.S. Department of Commerce**, los fabricantes de propiedad extranjera han casi triplicado sus instalaciones manufactureras en Estados Unidos durante los últimos 30 años y han incrementado su producción estadounidense un **145 %**.

En 2024, las compañías de capital extranjero representaron **casi la mitad de la producción de vehículos del país**.

Por lo tanto, cuando se analiza el mercado estadounidense desde la perspectiva de una empresa gallega, **no debe entenderse únicamente como un mercado dominado por fabricantes estadounidenses**. Estados Unidos funciona como una plataforma industrial para numerosos grupos internacionales, lo que amplía considerablemente el número de potenciales clientes para proveedores españoles y europeos.

3.2.1 Principales grupos fabricantes

El mercado está encabezado por un grupo relativamente reducido de grandes fabricantes, aunque la competencia entre ellos es elevada.

General Motors

General Motors continúa siendo uno de los principales fabricantes del mercado estadounidense y cuenta con marcas como **Chevrolet, GMC, Cadillac y Buick**.

Según las estimaciones de Cox Automotive, GM cerró 2025 como el fabricante con mayor volumen de ventas en Estados Unidos, con aproximadamente **2,83 millones de vehículos y una cuota de mercado del 17,3 %**.

La compañía mantiene una amplia red industrial en Estados Unidos y una importante base de proveedores. Su estrategia durante 2026 combina vehículos de combustión, híbridos y eléctricos, en un contexto en el que la compañía está ajustando sus inversiones en electrificación a la evolución real de la demanda.

Esta dimensión convierte a GM en un fabricante relevante no solamente para proveedores de componentes tradicionales, sino también para empresas vinculadas a **electrónica, software, automatización, ingeniería, baterías, eficiencia industrial y nuevas tecnologías de movilidad**.

Ford Motor Company

Ford constituye otro de los pilares históricos de la industria estadounidense. El grupo comercializa principalmente las marcas **Ford y Lincoln** y mantiene una posición especialmente fuerte en el segmento de pickups, SUV y vehículos comerciales.

En 2025, Ford se situó entre los principales fabricantes estadounidenses, con **más de 2 millones de unidades vendidas** según los datos recopilados por Cox Automotive.

La compañía está además adaptando su estrategia industrial a las nuevas condiciones comerciales. En agosto de 2026 anunció su intención de trasladar a Estados Unidos parte de la producción de determinados modelos Lincoln actualmente fabricados en China, con el objetivo de reducir su exposición a los aranceles y a las restricciones regulatorias sobre determinados componentes y tecnologías de origen chino.

Este movimiento es significativo porque refleja una tendencia más amplia del sector estadounidense: **la localización de la producción y de los proveedores está adquiriendo una importancia creciente**.

Stellantis

Stellantis ocupa una posición particular dentro del mercado estadounidense. El grupo es resultado de la fusión entre Fiat Chrysler Automobiles y Groupe PSA y cuenta con marcas muy relevantes en Estados Unidos, entre ellas **Jeep, Ram, Chrysler y Dodge**.

Su posición es especialmente fuerte en SUV y pickups, segmentos fundamentales en el mercado estadounidense. Durante 2026, las ventas de Stellantis han mostrado signos de recuperación después de varios años de pérdida de cuota. Cox Automotive señaló en junio de 2026 que las ventas del grupo habían aumentado un **4,8 %**, acompañado de una mejora de su cuota de mercado.

Para proveedores europeos, Stellantis resulta especialmente interesante por su propia naturaleza internacional y por la existencia de cadenas de suministro que conectan Europa, Norteamérica y México.

3.2.2 El peso creciente de los fabricantes asiáticos y nuevos modelos de mercado

Una de las principales transformaciones de la industria estadounidense durante las últimas décadas ha sido la consolidación de fabricantes japoneses y coreanos.

Toyota

Toyota se ha convertido en uno de los principales competidores de los fabricantes estadounidenses. En 2025 registró aproximadamente **2,52 millones de vehículos vendidos** en Estados Unidos y una cuota estimada del **15,5 %**, situándose inmediatamente detrás de General Motors.

Toyota cuenta con una importante red productiva estadounidense y una extensa cadena de proveedores locales. Su posición es especialmente relevante en vehículos híbridos, donde mantiene una ventaja competitiva acumulada durante años.

Honda

Honda también dispone de una importante presencia industrial en Estados Unidos y mantiene una posición consolidada en turismos, SUV y vehículos híbridos.

En 2025 sus ventas estadounidenses se situaron en torno a **1,42 millones de unidades**, de acuerdo con las estimaciones de Cox Automotive.

Hyundai y Kia

El grupo Hyundai Motor Group, formado principalmente por Hyundai y Kia, ha incrementado considerablemente su presencia en el mercado estadounidense durante los últimos años.

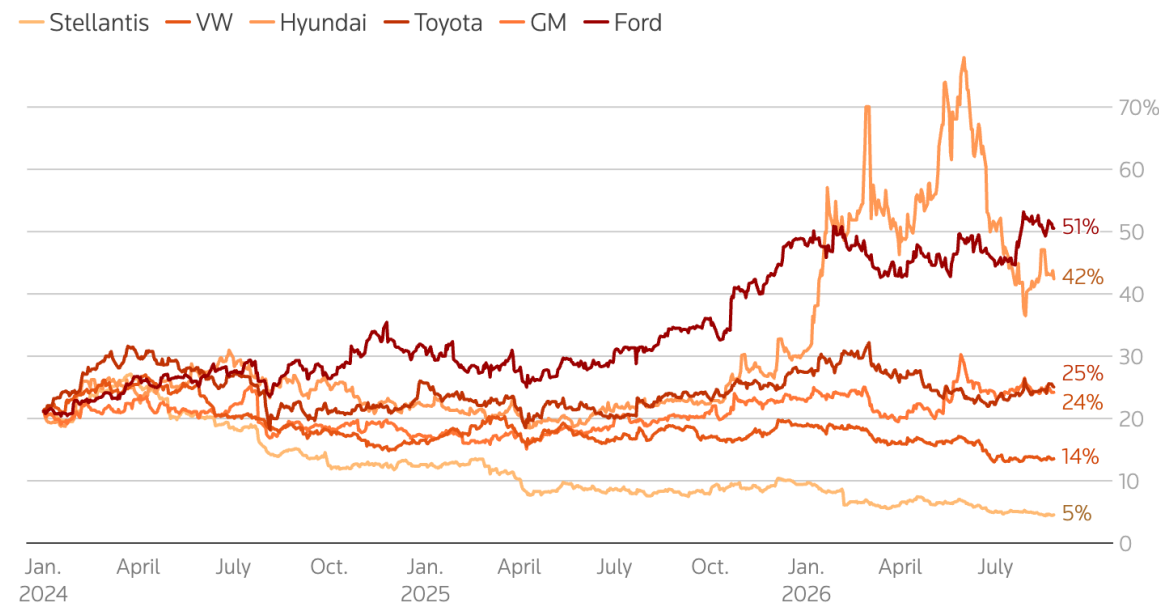
En 2025, Hyundai Motor Group, considerando conjuntamente sus principales marcas Hyundai y Kia, se situó entre los principales grupos automovilísticos presentes en el mercado estadounidense. Cox Automotive destacó además que durante 2026 el grupo continuaba ganando cuota, con un incremento de 0,7 puntos porcentuales durante el primer semestre.

La expansión de Hyundai-Kia es especialmente relevante porque se ha acompañado de nuevas inversiones industriales en Estados Unidos, reforzando la demanda potencial de proveedores locales y extranjeros.

Nissan

Nissan también mantiene una posición consolidada, con una importante presencia comercial y productiva en Estados Unidos. En 2025 vendió aproximadamente **873.000 unidades** en el mercado estadounidense.

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



Fuente: LSEG

La principal novedad se encuentra en la aparición de **nuevos fabricantes chinos y empresas procedentes del sector tecnológico**, especialmente vinculadas al vehículo eléctrico. Entre los principales grupos chinos a nivel internacional destacan BYD, Geely, SAIC, Chery, Great Wall Motor y NIO, además de nuevos actores como Xiaomi. Su crecimiento internacional está relacionado con la elevada capacidad productiva desarrollada en China, la especialización en vehículos eléctricos y baterías y una fuerte integración entre fabricación, electrónica y software.

Sin embargo, la entrada de estos fabricantes en Estados Unidos es actualmente mucho más limitada que en otros mercados. Las políticas comerciales estadounidenses, los aranceles aplicados a los vehículos y componentes procedentes de China y las restricciones relacionadas con determinadas tecnologías han dificultado la comercialización directa de vehículos chinos en el país. Por ello, mientras que marcas como BYD o Geely han ampliado considerablemente su presencia en otros mercados internacionales, su presencia directa como fabricantes de vehículos destinados al mercado estadounidense sigue siendo muy limitada.

Esta situación no significa que la influencia de los fabricantes chinos sea irrelevante para el mercado estadounidense. Su crecimiento internacional está aumentando la presión competitiva sobre los fabricantes tradicionales y está obligando a estos últimos a acelerar el desarrollo de vehículos eléctricos, reducir costes y mejorar sus tecnologías. Además, la competencia china también afecta indirectamente a los proveedores estadounidenses y europeos, que deben adaptarse a una industria cada vez más orientada hacia la eficiencia, la electrónica y la integración tecnológica.

Xiaomi: la entrada de las empresas tecnológicas en automoción

Un caso especialmente relevante es **Xiaomi**, que representa una nueva generación de empresas que han entrado en la automoción desde el sector tecnológico.

La compañía comenzó su actividad en automoción en China con una estrategia centrada en vehículos eléctricos inteligentes y una fuerte integración entre automóvil, software, electrónica y ecosistema digital. Su primer modelo, el **Xiaomi SU7**, comenzó a comercializarse en 2024 y posteriormente la compañía amplió su gama con el SUV eléctrico **YU7**.

El crecimiento de Xiaomi Auto ha sido especialmente rápido. La importancia de Xiaomi no es únicamente el volumen de vehículos vendidos, sino el **modelo de negocio que representa**. La empresa combina capacidades propias de la industria tecnológica con elementos tradicionales de la automoción, integrando software, conectividad, electrónica, inteligencia artificial y servicios digitales en el vehículo.

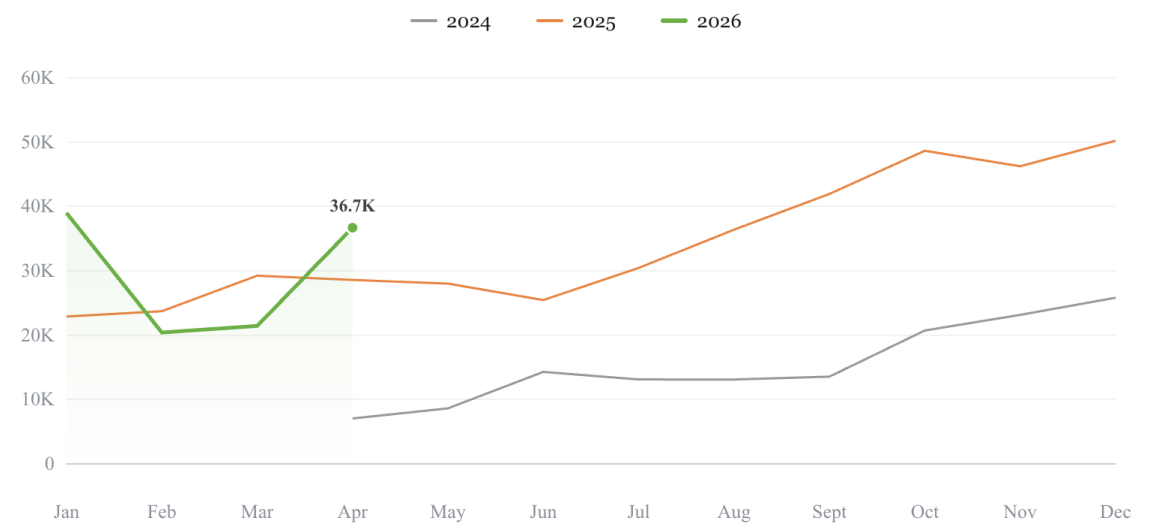
Este modelo supone una evolución respecto al fabricante tradicional. El automóvil deja de ser únicamente un producto mecánico y pasa a funcionar como una plataforma tecnológica conectada, en la que el software, los sensores, los sistemas de asistencia a la conducción y la integración con otros dispositivos adquieren una importancia creciente.

La expansión internacional de Xiaomi también demuestra su intención de convertirse en un actor global. En agosto de 2026, Xiaomi Auto lanzó su página internacional y confirmó oficialmente que comenzará su entrada en **Europa en 2027**, aunque todavía no ha definido los países concretos, precios ni todos los modelos que comercializará. La compañía ya ha superado las **700.000 entregas acumuladas en China**, lo que proporciona una base relevante para iniciar su expansión internacional.

Además, Xiaomi está desarrollando capacidades específicas para su expansión internacional. En 2026 abrió un centro de investigación y desarrollo en Múnich y ha incorporado profesionales procedentes de fabricantes europeos, con el objetivo de adaptar sus vehículos a las necesidades y regulaciones del mercado europeo.

Aunque la entrada anunciada por Xiaomi se centra inicialmente en Europa y no existe actualmente un calendario confirmado para la comercialización de sus vehículos en Estados Unidos, su evolución resulta relevante para analizar el futuro del mercado estadounidense. La aparición de empresas tecnológicas con capacidades en software, electrónica, inteligencia artificial y baterías puede aumentar la competencia a medio plazo y acelerar la transformación tecnológica de la industria.

Xiaomi Auto monthly deliveries



Fuente: Xiaomi Auto monthly deliveries

Implicaciones para el mercado estadounidense

La evolución de los fabricantes asiáticos, y especialmente de los nuevos actores chinos, plantea varios cambios para el sector estadounidense.

En primer lugar, aumenta la **presión competitiva sobre los fabricantes tradicionales**. La capacidad de los fabricantes chinos para producir vehículos eléctricos a gran escala y desarrollar rápidamente nuevas tecnologías está obligando a los fabricantes estadounidenses, europeos, japoneses y coreanos a acelerar sus inversiones.

En segundo lugar, está aumentando la importancia de la **tecnología dentro del vehículo**. La competencia ya no se limita al motor, el diseño o la capacidad productiva, sino que incluye software, conectividad, sistemas de asistencia a la conducción, inteligencia artificial, baterías y electrónica.

En tercer lugar, se está produciendo una mayor integración entre la **industria automovilística y la tecnológica**. La entrada de empresas como Xiaomi demuestra que una compañía no necesita tener décadas de experiencia fabricando automóviles para convertirse en un competidor relevante si dispone de capacidades tecnológicas, capital y acceso a una cadena de suministro especializada.

Por último, la expansión internacional de los fabricantes chinos está generando una respuesta creciente por parte de los gobiernos occidentales. Estados Unidos mantiene una política especialmente restrictiva respecto a los vehículos y determinadas tecnologías procedentes de China, debido tanto a razones comerciales como a cuestiones relacionadas con la seguridad de las cadenas de suministro y la dependencia tecnológica.

Esta situación puede limitar la entrada directa de marcas chinas en Estados Unidos, pero no elimina la influencia que estas empresas están teniendo sobre la evolución global del sector.

Oportunidades para las empresas gallegas

La aparición de nuevos fabricantes asiáticos puede generar tanto **competencia como oportunidades** para las empresas gallegas.

Por un lado, los proveedores gallegos pueden encontrar nuevas oportunidades en las cadenas de suministro de fabricantes internacionales que estén ampliando su presencia en Europa y Norteamérica. Por otro lado, el aumento de la competencia tecnológica obliga a las empresas a reforzar su especialización y capacidad de innovación.

Las mayores oportunidades pueden encontrarse en áreas como **electrónica, software, inteligencia artificial, sensores, conectividad, sistemas de gestión de baterías, automatización, robótica y componentes especializados**. Son ámbitos en los que la experiencia industrial y tecnológica puede tener un peso mayor que el tamaño de la empresa.

Para las empresas gallegas interesadas en Estados Unidos, la presencia de fabricantes asiáticos ya establecidos en el país también puede ser relevante. Toyota, Honda, Nissan, Hyundai y Kia cuentan con importantes operaciones industriales y redes de proveedores en Estados Unidos, por lo que las empresas gallegas que ya trabajen con estos grupos en Europa pueden utilizar dichas relaciones como punto de partida para su internacionalización.

En este sentido, una estrategia interesante consiste en **seguir a los clientes internacionales**. Si una empresa gallega ya es proveedor de un fabricante japonés, coreano o europeo, puede intentar replicar esa relación en Estados Unidos y convertirse también en proveedor de sus plantas estadounidenses.

En definitiva, la evolución de los fabricantes asiáticos muestra que el sector automovilístico está avanzando hacia un modelo cada vez más global y tecnológico. Para las empresas gallegas, esto refuerza la necesidad de competir no únicamente por precio, sino por **especialización, innovación, calidad y capacidad tecnológica**, buscando integrarse en las cadenas de suministro de los fabricantes internacionales que están transformando el mercado estadounidense.

3.2.3 Fabricantes alemanes en Estados Unidos

La fuerte implantación de fabricantes alemanes en Estados Unidos genera oportunidades para proveedores europeos que ya trabajan con estos grupos en Europa. Para empresas gallegas que sean proveedoras de BMW, Mercedes-Benz o Volkswagen, la presencia productiva de estos fabricantes en Estados Unidos puede facilitar una estrategia de

internacionalización basada en seguir a sus clientes actuales y buscar oportunidades dentro de sus cadenas de suministro estadounidenses.

- **BMW:** la planta de Spartanburg, Carolina del Sur, produjo casi **400.000 vehículos en 2024** y aproximadamente el 50 % de los BMW vendidos en EE. UU. se fabricaron allí. Además, BMW ha completado una inversión de **1.700 millones de dólares** en Carolina del Sur y comenzó a preparar la producción de vehículos eléctricos en la planta.
- **Mercedes-Benz:** su planta de Tuscaloosa, Alabama, ha superado los **5 millones de vehículos producidos** desde 1997 y cuenta con unos 200 proveedores estadounidenses. Mercedes prevé además invertir otros **4.000 millones de dólares en la planta de Alabama hasta 2030**.
- **Volkswagen:** además de su presencia productiva en EE. UU., está desarrollando el proyecto de **Scout Motors en Carolina del Sur**, cuya producción está prevista para 2027 y que tendrá una capacidad aproximada de 200.000 vehículos anuales.

3.2.4 Fabricantes europeos

Los fabricantes europeos cuentan con una presencia más reducida en términos de volumen, pero desempeñan un papel importante en determinados segmentos, especialmente vehículos premium, SUV, vehículos eléctricos y tecnologías avanzadas.

Entre los principales grupos se encuentran:

- **BMW**, ya mencionado anteriormente, con producción en Carolina del Sur.
- **Mercedes-Benz**, ya mencionado anteriormente, con una importante planta en Alabama.
- **Volkswagen**, con producción en Tennessee.
- **Porsche**, principalmente orientado al segmento premium.
- **Audi**, integrado en el Grupo Volkswagen.

La estrategia de estos fabricantes está evolucionando en respuesta al contexto estadounidense.

Un ejemplo significativo es Volkswagen, que durante 2026 está estudiando reforzar su estrategia en Estados Unidos mediante una mayor orientación hacia pickups y grandes SUV, segmentos con una elevada demanda en el país.

Esto muestra nuevamente que incluso los fabricantes europeos están adaptando su oferta a las características específicas del mercado estadounidense.

3.2.5 Nuevos fabricantes y transformación del panorama competitivo

Junto a los fabricantes tradicionales, el mercado estadounidense está experimentando la aparición o consolidación de nuevos actores vinculados principalmente a la movilidad eléctrica y a las nuevas tecnologías.

Entre ellos destacan:

- **Tesla**, uno de los principales fabricantes de vehículos eléctricos del mercado estadounidense.
- **Rivian**, especializada en vehículos eléctricos, especialmente pickups y SUV.
- **Lucid**, centrada en vehículos eléctricos premium.
- **Polestar**, vinculada al ecosistema Volvo/Geely.

Sin embargo, 2026 está mostrando que la transición hacia el vehículo eléctrico estadounidense está siendo **más gradual y compleja de lo previsto** inicialmente.

La finalización del crédito fiscal federal de hasta 7.500 dólares para determinados vehículos eléctricos en septiembre de 2025 contribuyó a una fuerte desaceleración de las ventas a finales de 2025 y principios de 2026.

3.2.6 Consejo para las empresas gallegas

Desde el punto de vista de la internacionalización, esta estructura presenta dos oportunidades simultáneas.

Por una parte, existe un amplio mercado de fabricantes finales que necesitan componentes, maquinaria, ingeniería, automatización y servicios especializados.

Por otra parte, la presencia de numerosos fabricantes internacionales ha generado una **red de proveedores y empresas auxiliares muy amplia**, lo que abre oportunidades para empresas gallegas que puedan incorporarse como proveedores Tier 1, Tier 2 o subcontratistas especializados.

Además, el contexto de 2026 está aumentando la importancia de la **producción local y norteamericana**. Los fabricantes están tratando de reducir determinados riesgos derivados de los aranceles y de la dependencia de proveedores extranjeros. Las recientes decisiones de Ford y otros fabricantes muestran que la localización de producción y el origen de los componentes se están convirtiendo en factores cada vez más relevantes.

Por tanto, la oportunidad para Galicia no debe plantearse únicamente como exportar piezas desde España hacia Estados Unidos. Para determinados productos de mayor volumen o sometidos a aranceles relevantes, puede ser necesario estudiar modelos de colaboración con proveedores estadounidenses, acuerdos de fabricación, joint ventures o incluso implantación productiva.

3.3. Tendencias actuales

El sector de la automoción estadounidense se encuentra en un proceso de transformación que va mucho más allá de la sustitución del motor de combustión por vehículos eléctricos.

En 2026, los fabricantes están adaptando simultáneamente sus estrategias a la evolución de la demanda de vehículos electrificados, la incorporación de inteligencia artificial y sistemas avanzados de asistencia a la conducción, la automatización de las plantas, las exigencias de sostenibilidad y una profunda reorganización de las cadenas de suministro.

Esta transformación se está produciendo, además, en un contexto de **mayor intervención industrial y comercial por parte del Gobierno estadounidense**, en el que la localización de la producción, la seguridad de las cadenas de suministro y el origen de determinados componentes están adquiriendo una importancia creciente.

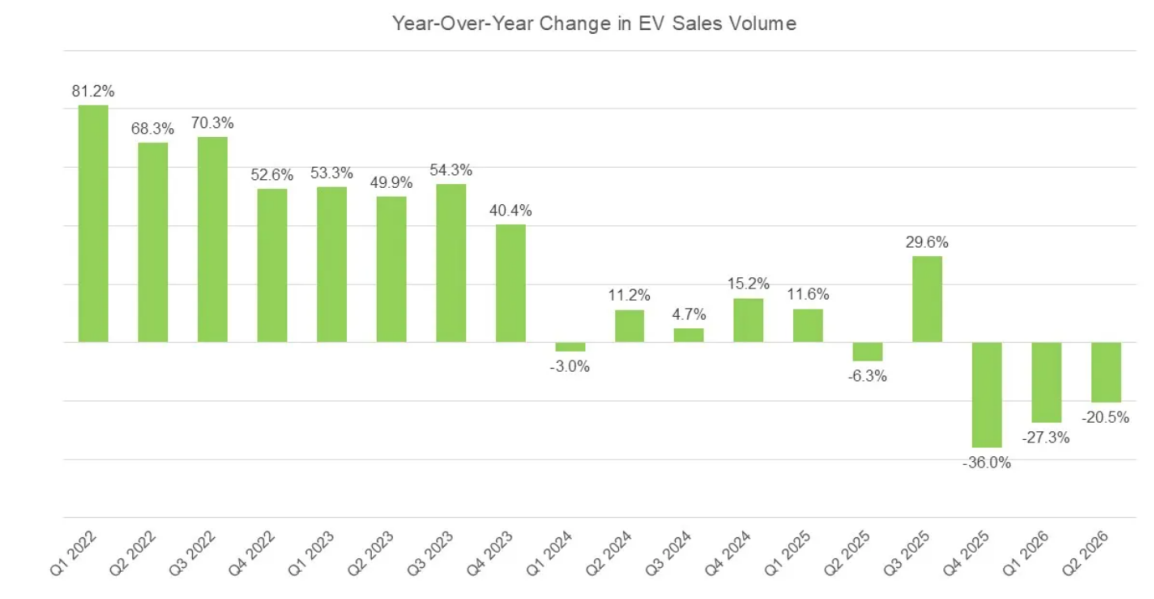
Por ello, para los proveedores internacionales, la competitividad ya no depende exclusivamente del precio y de la calidad del producto, sino también de la capacidad para ofrecer **tecnología, proximidad, trazabilidad y seguridad de suministro**.

3.3.1 Automoción eléctrica y electrificación

La electrificación se ha convertido en una de las principales transformaciones de la industria automovilística estadounidense. Sin embargo, la evolución del mercado en 2026 muestra que la transición no se está produciendo únicamente hacia el vehículo eléctrico de batería (BEV), sino que está dando lugar a una convivencia entre diferentes tecnologías, especialmente vehículos eléctricos, híbridos e híbridos enchufables.

En el segundo trimestre de 2026, los vehículos electrificados representaron el **24 % de las ventas de vehículos ligeros nuevos en Estados Unidos**, frente al 22 % registrado en el mismo periodo de 2025. Dentro de este grupo, los híbridos alcanzaron un máximo histórico, con un **16 % de las ventas**, mientras que los vehículos eléctricos de batería representaron el 6 % y los híbridos enchufables el 1,4 %. Estos datos muestran que, aunque la electrificación continúa avanzando, los híbridos están adquiriendo un papel especialmente importante en el mercado estadounidense.

La evolución de los vehículos eléctricos puros está siendo más moderada. En el segundo trimestre de 2026 se vendieron aproximadamente **247.000 vehículos eléctricos**, un 14,7 % más que en el primer trimestre, aunque el volumen fue un 20,5 % inferior al del segundo trimestre de 2025. Según Cox Automotive, la demanda de eléctricos se está viendo condicionada por factores como el precio de los vehículos, los tipos de interés, la disponibilidad de modelos y los cambios en los incentivos públicos. Al mismo tiempo, los fabricantes están ampliando su oferta de híbridos, lo que está contribuyendo al crecimiento de esta tecnología.



Fuente: Cox Automotive.

Estos datos muestran que, aunque la adopción del vehículo eléctrico continúa avanzando, su evolución en Estados Unidos está siendo más gradual de lo previsto inicialmente. Al mismo tiempo, los híbridos están adquiriendo un peso creciente.

Por tanto, el mercado estadounidense presenta actualmente una **transición más gradual y diversificada hacia la electrificación** que otros mercados. La Agencia Internacional de la Energía señala que las ventas de vehículos eléctricos en Estados Unidos se situaron alrededor de 1,5 millones de unidades en 2025 y representaron aproximadamente el 10 % de las ventas de automóviles del país. El fin de los incentivos fiscales federales para la compra de vehículos eléctricos a finales de 2025 contribuyó a una fuerte caída de las ventas durante el último trimestre del año.

Esta situación está llevando a los fabricantes a adaptar sus estrategias. En lugar de concentrar toda la inversión exclusivamente en vehículos 100 % eléctricos, están desarrollando una gama más amplia de soluciones que incluye motores de combustión más eficientes, híbridos, híbridos enchufables y vehículos eléctricos. Para los proveedores, esto significa que durante los próximos años seguirá existiendo demanda tanto de componentes tradicionales como de nuevas tecnologías asociadas a la electrificación.

Uno de los ámbitos con mayor potencial es el de las **baterías y sus componentes**. Estados Unidos está intentando aumentar su capacidad de fabricación nacional y reducir su dependencia de proveedores extranjeros de materias primas, componentes y tecnologías críticas. Esta estrategia está impulsando inversiones en fabricación de baterías, procesamiento de minerales críticos, reciclaje y desarrollo de nuevas tecnologías.

El proyecto BlueOval SK, desarrollado para suministrar baterías a vehículos eléctricos de Ford, constituye un ejemplo relevante de la inversión en capacidad de fabricación de baterías en Estados Unidos, especialmente en Tennessee y Kentucky.

El 20 de agosto de 2026, el Departamento de Energía de Estados Unidos anunció 500 millones de dólares para siete proyectos destinados a ampliar la capacidad nacional de procesamiento de minerales críticos, fabricación de baterías y reciclaje.

La electrificación también está modificando la estructura de los vehículos. Los automóviles eléctricos requieren una mayor cantidad de componentes electrónicos y sistemas de gestión que los vehículos convencionales. Entre las áreas que están adquiriendo mayor importancia se encuentran:

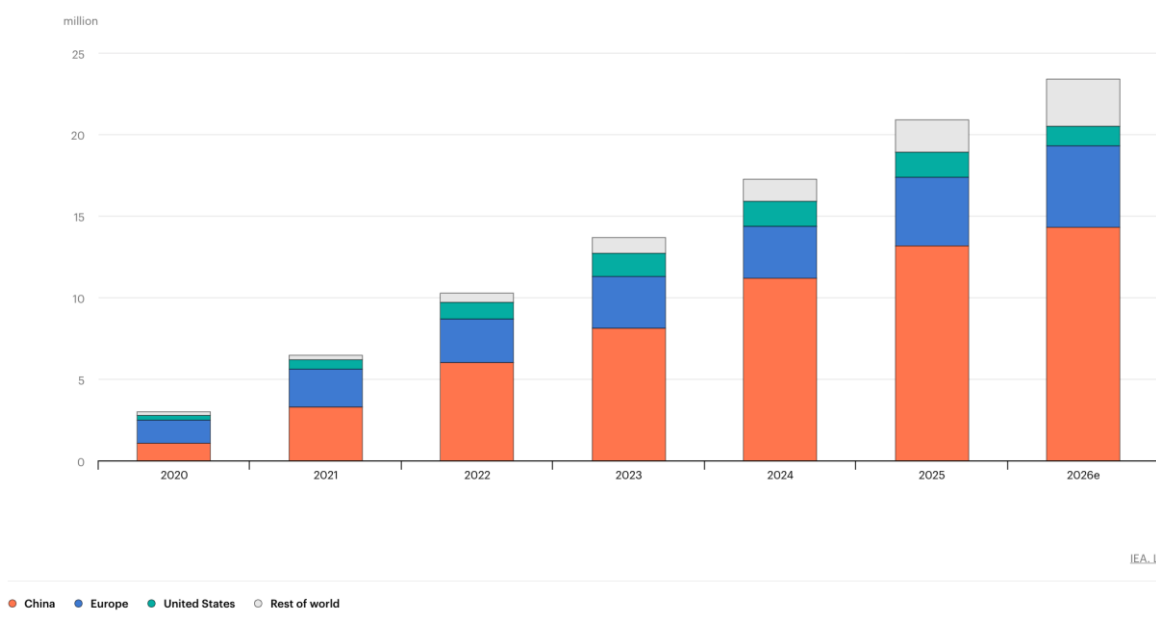
- baterías y sistemas de gestión de baterías (BMS);
- motores eléctricos y sistemas de transmisión;
- electrónica de potencia;
- inversores y convertidores;
- sistemas de refrigeración y gestión térmica;
- sensores;
- sistemas de carga;
- software y conectividad;
- materiales ligeros;
- sistemas de control y monitorización.

La transformación también afecta a las **plantas de fabricación**. La producción de vehículos eléctricos requiere adaptar las líneas existentes y desarrollar nuevos procesos relacionados con baterías, electrónica, automatización y control de calidad. Esto genera oportunidades no solo para fabricantes de componentes, sino también para empresas de ingeniería, maquinaria, robótica y automatización industrial.

La infraestructura de recarga constituye otro elemento relevante. El crecimiento del parque de vehículos eléctricos requiere ampliar la disponibilidad de puntos de carga y desarrollar soluciones para instalaciones residenciales, comerciales y públicas. Esto genera oportunidades para empresas vinculadas a equipos eléctricos, software de gestión, sistemas de monitorización, integración energética y servicios de mantenimiento.

No obstante, el desarrollo de la electrificación en Estados Unidos seguirá estando condicionado por varios factores. Entre ellos destacan el precio de los vehículos, los tipos de interés, la disponibilidad de infraestructuras de recarga, las políticas de incentivos, la evolución de los precios de la energía y la capacidad de los fabricantes para ofrecer modelos competitivos.

Global electric car sales, 2020-2026



Fuente: IEA

Oportunidades para las empresas gallegas

La electrificación puede abrir nuevas oportunidades para las empresas gallegas dentro de la cadena de suministro estadounidense. Galicia cuenta con experiencia en fabricación de componentes, ingeniería, automatización y tecnologías industriales, capacidades que pueden adaptarse a las nuevas necesidades de los fabricantes.

Las oportunidades pueden concentrarse especialmente en **componentes eléctricos y electrónicos, sistemas de gestión de baterías, sistemas térmicos, sensores, materiales ligeros, automatización, maquinaria especializada y software industrial.**

Además, la expansión de la fabricación de baterías y componentes en Estados Unidos puede generar oportunidades para proveedores europeos capaces de aportar tecnología, maquinaria o soluciones especializadas. Sin embargo, el aumento de la producción local también implica una mayor competencia y exige a las empresas gallegas demostrar capacidad técnica, calidad, trazabilidad y estabilidad en el suministro.

Desde el punto de vista geográfico, el **Sudeste estadounidense** presenta un interés creciente para este tipo de empresas debido a la concentración de nuevas inversiones relacionadas con vehículos eléctricos y baterías. Estados como Tennessee, Kentucky, Georgia, Alabama y Carolina del Sur están desarrollando nuevos proyectos industriales, complementando al tradicional núcleo automovilístico del Midwest.

En consecuencia, la electrificación no debe interpretarse únicamente como una oportunidad para fabricantes de baterías o vehículos eléctricos. Para las empresas gallegas, el principal potencial puede encontrarse en **formar parte de la nueva cadena de suministro que se está creando alrededor de la electrificación**, aportando componentes, tecnología, ingeniería, automatización y soluciones industriales.

En este contexto, la estrategia más adecuada para las empresas gallegas será identificar aquellos productos y capacidades que puedan trasladarse a las nuevas necesidades del vehículo electrificado y, al mismo tiempo, buscar oportunidades tanto en fabricantes de vehículos como en proveedores Tier 1 y Tier 2 y en nuevas instalaciones industriales vinculadas a baterías y componentes eléctricos.

3.3.2 Automatización

La segunda gran tendencia es la creciente automatización de la fabricación.

La industria automovilística continúa siendo uno de los principales usuarios de robótica industrial en Estados Unidos. Según **SelectUSA**, aproximadamente el **40 %** de todas las instalaciones de robots industriales realizadas en Estados Unidos durante 2024 correspondieron al sector de la automoción. Además, la industria invirtió cerca de **33.000 millones de dólares en I+D** en Estados Unidos en 2023.

Esta evolución está dando lugar a plantas cada vez más digitalizadas, donde robots, sensores, sistemas de visión artificial y software están integrados en los procesos productivos.

La tendencia no se limita al montaje de vehículos. La automatización se está extendiendo a:

- soldadura;
- pintura;
- manipulación de piezas;

- inspección de calidad;
- logística interna;
- almacenamiento;
- control de inventarios.

Para los proveedores gallegos, esta transformación resulta especialmente interesante porque Galicia cuenta con capacidades relevantes en **automatización industrial, ingeniería, mecanizado, robótica y fabricación de componentes**.

La oportunidad, por tanto, no se encuentra únicamente en vender componentes al fabricante final, sino también en participar en la modernización de sus instalaciones mediante **maquinaria, ingeniería, software industrial, sistemas de inspección y soluciones de automatización**.



Automatización y robótica en una planta de producción de automóviles en Estados Unidos.

3.3.3 IA

La inteligencia artificial está pasando de ser una tecnología experimental a convertirse en uno de los elementos centrales de la transformación del automóvil.

En 2026, la IA se está utilizando en diferentes fases de la cadena de valor.

En el vehículo:

- sistemas avanzados de asistencia a la conducción (ADAS);
- reconocimiento de imágenes;
- detección de obstáculos;
- monitorización del conductor;

- mantenimiento predictivo;
- personalización de la experiencia del usuario.

En la fabricación:

- control de calidad mediante visión artificial;
- detección automática de defectos;
- mantenimiento predictivo;
- optimización de procesos;
- planificación de producción.

En el desarrollo:

- simulación;
- diseño de componentes;
- análisis de datos;
- reducción de tiempos de desarrollo.

Paralelamente, está ganando importancia el concepto de **software-defined vehicle (SDV)**. En este modelo, una parte creciente de las funciones del vehículo depende del software y de su capacidad de actualización.

Esto está cambiando la estructura tradicional de proveedores. Los fabricantes necesitan cada vez más empresas especializadas en:

- software;
- sensores;
- conectividad;
- ciberseguridad;
- electrónica;
- análisis de datos;
- sistemas de control.

Para las empresas gallegas vinculadas a TIC, ingeniería, electrónica e inteligencia artificial, esta evolución puede abrir oportunidades que anteriormente no existían dentro de la cadena de suministro tradicional de automoción.



Aplicación de inteligencia artificial a la conducción automatizada.

3.3.4 Sostenibilidad

La sostenibilidad continúa siendo una prioridad para los fabricantes, aunque en 2026 el enfoque está evolucionando desde una visión centrada exclusivamente en las emisiones del vehículo hacia una perspectiva más amplia de **eficiencia de toda la cadena de producción**.

Los fabricantes están trabajando para reducir:

- consumo energético;
- emisiones de las plantas;
- utilización de materias primas;
- residuos industriales;
- consumo de agua;
- huella de carbono de los componentes.

La electrificación contribuye a este proceso, pero también está aumentando la importancia del reciclaje y la gestión del ciclo de vida de las baterías y de otros componentes.

Para los proveedores, esto está generando una demanda creciente de materiales ligeros, procesos productivos más eficientes, componentes reciclables y sistemas destinados a reducir el consumo energético.

En este contexto, las empresas gallegas pueden encontrar oportunidades en áreas como **materiales, componentes metálicos, ingeniería, eficiencia energética, economía circular y procesos industriales sostenibles**.



Sostenibilidad y economía circular en la industria automovilística.

3.3.5 Cadena de suministro

Probablemente esta sea una de las tendencias más importantes para entender el mercado estadounidense en 2026.

La industria está intentando reducir su dependencia de determinados proveedores y países considerados estratégicamente sensibles, especialmente en componentes electrónicos, conectividad, baterías y materias primas críticas.

Un ejemplo especialmente relevante es la normativa estadounidense sobre **vehículos conectados**. Las restricciones adoptadas por Estados Unidos limitan determinadas operaciones relacionadas con tecnologías y sistemas de vehículos conectados vinculados a China y Rusia, con diferentes fechas de aplicación para el software y el hardware. En 2026, los fabricantes ya están trabajando en sustituir estos componentes y proveedores.

Reuters señala que esta transición está obligando a los fabricantes a realizar un análisis mucho más profundo de sus cadenas de suministro e identificar el origen de los componentes incluso en niveles inferiores de la cadena.

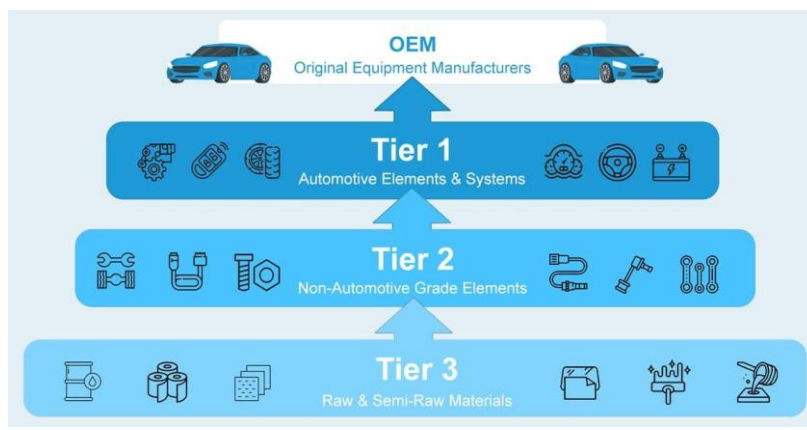
Esto tiene una consecuencia muy importante para las empresas europeas: **la necesidad de proveedores alternativos está creando nuevas oportunidades de entrada**.

Una empresa gallega que pueda ofrecer un componente equivalente a uno actualmente suministrado desde China puede tener una oportunidad comercial si consigue cumplir simultáneamente con:

- requisitos técnicos;
- precio competitivo;
- capacidad de producción;

- trazabilidad;
- requisitos regulatorios;
- capacidad de suministro estable.

Como conclusión, **la transformación del sector estadounidense puede favorecer a las empresas gallegas con un perfil tecnológico e industrial especializado**, especialmente aquellas capaces de diferenciarse por calidad, ingeniería, flexibilidad y capacidad de adaptación.



Estructura de la cadena de suministro de la industria automovilística.

3.4. Principales estados y clústeres industriales

La industria de automoción estadounidense presenta una elevada concentración geográfica, aunque en los últimos años se ha producido una progresiva expansión desde el tradicional núcleo del Midwest hacia los estados del Sudeste. En 2026, ambas regiones concentran la mayor parte de la fabricación de vehículos, proveedores y nuevas inversiones del sector.

Junto a estos dos grandes polos, otros estados como Texas y California presentan especial interés por su vinculación con el vehículo eléctrico, la tecnología, el software y la movilidad avanzada.

Región	Principales estados	Características	Interés para empresas gallegas

Midwest	Michigan, Ohio, Indiana, Kentucky	Principal núcleo histórico. Alta concentración de OEM, proveedores, ingeniería e I+D	Muy alto
Sudeste	Tennessee, Alabama, Georgia, Carolina del Sur	Fuerte crecimiento, fabricantes internacionales, EV y nuevas inversiones	Muy alto
Texas	Texas	Vehículo eléctrico, tecnología, energía y nuevos fabricantes	Alto
Costa Oeste	California	Software, IA, vehículo eléctrico y conducción autónoma	Alto, especialmente tecnológico

Tabla: Elaboración propia

3.4.1 Midwest: núcleo histórico de la automoción

El Midwest continúa siendo el principal núcleo industrial de la automoción estadounidense. En 2023 concentró aproximadamente el **48 % de la producción de vehículos de Estados Unidos**, según la U.S. International Trade Commission.

Dentro de esta región destacan principalmente **Michigan, Ohio, Indiana y Kentucky**. Michigan mantiene una posición especialmente relevante gracias a la concentración de fabricantes, proveedores, centros de ingeniería e investigación en torno a Detroit. De hecho, 25 fabricantes de automóviles cuentan con sedes o centros tecnológicos en el estado y 96 de los 100 principales proveedores de automoción de Norteamérica tienen presencia allí.

Ohio e Indiana complementan este ecosistema con una elevada concentración de plantas de producción y proveedores Tier 1 y Tier 2, mientras que Kentucky desempeña además una posición estratégica como conexión entre el Midwest y el Sudeste.

El interés de esta región para las empresas gallegas es especialmente elevado en **componentes, mecanizado, ingeniería, automatización, robótica y servicios industriales**, debido a la elevada densidad de empresas de la cadena de suministro.

3.4.2 Sudeste: principal área de crecimiento

El Sudeste estadounidense se ha convertido en el segundo gran polo de la industria automovilística y, especialmente, en uno de los principales destinos de nuevas inversiones.

En 2023, esta región representó aproximadamente el **39,4 % de la producción estadounidense de vehículos**, acercándose progresivamente al peso del Midwest. Además, contaba con 21 plantas de ensamblaje pertenecientes a 15 fabricantes, según la USITC.

Los principales estados son **Tennessee, Alabama, Georgia y Carolina del Sur**. La región ha atraído importantes inversiones de fabricantes internacionales y proyectos relacionados con vehículos eléctricos, baterías y componentes, favorecidos por la disponibilidad de suelo industrial, incentivos, costes competitivos y buenas conexiones logísticas.

Georgia presenta además una ventaja estratégica por su conexión con el **Puerto de Savannah**, mientras que Carolina del Sur cuenta con una importante infraestructura portuaria y una fuerte presencia de fabricantes internacionales.

Para las empresas gallegas, el Sudeste resulta especialmente interesante por el crecimiento de su ecosistema de proveedores y por la llegada de nuevas inversiones. Las oportunidades abarcan **componentes, maquinaria, automatización, electrónica, baterías e ingeniería industrial**.

3.4.3 Texas: tecnología, vehículos eléctricos y nuevos fabricantes

Texas presenta un perfil diferente al de los dos grandes clústeres anteriores. Su importancia está creciendo principalmente alrededor del **vehículo eléctrico, las nuevas tecnologías, la energía y los nuevos fabricantes**.

El tamaño del mercado, la disponibilidad de suelo industrial y energético y el desarrollo de nuevas instalaciones productivas están favoreciendo la llegada de inversiones relacionadas con la movilidad.

Por ello, Texas puede resultar especialmente interesante para empresas gallegas vinculadas a la **electrificación, componentes eléctricos, software, automatización, energía y tecnología industrial**.

3.4.4 Costa Oeste: California como polo tecnológico

Por último, **California** presenta una estructura industrial diferente. Aunque no posee la misma concentración de fabricación tradicional que Michigan o el Sudeste, mantiene una posición estratégica en ámbitos como **vehículo eléctrico, software, inteligencia artificial, conducción autónoma y nuevas soluciones de movilidad**.

El ecosistema tecnológico del estado, unido a la presencia de fabricantes y empresas innovadoras, hace que California sea especialmente relevante para empresas gallegas de carácter tecnológico.

En este caso, el interés se concentra principalmente en **software, IA, sensores, electrónica, ciberseguridad, conectividad y movilidad autónoma**, más que en la fabricación tradicional de componentes.

4. Oportunidades para las empresas gallegas

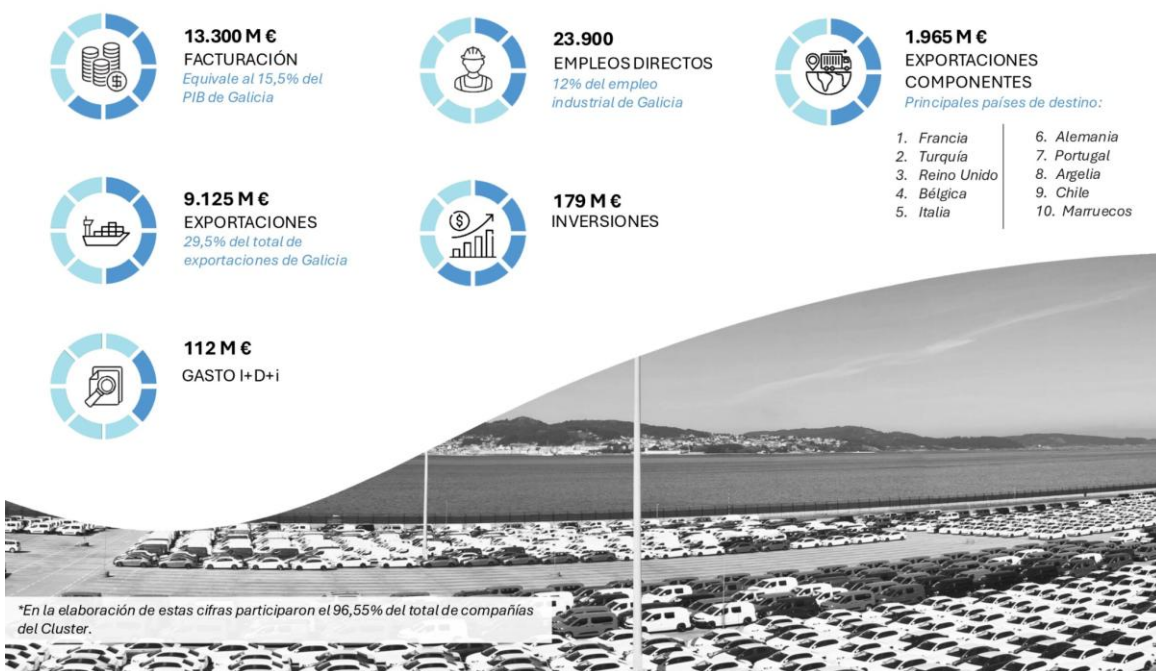
4.1. Situación del sector en España y Galicia

El sector de la automoción en España representa aproximadamente el 10% del PIB nacional y el 18% de las exportaciones totales, consolidando al país como el segundo mayor fabricante de vehículos de Europa y el octavo a nivel mundial.

En este contexto, Galicia se posiciona como una de las regiones industriales de referencia en el sur de Europa. La industria automotriz gallega gira en torno al ecosistema tractor generado por el centro de producción de **Stellantis en Vigo**, una de las plantas más eficientes del grupo a nivel global, y está articulada institucionalmente por el **Clúster de Empresas de Automoción de Galicia (CEAGA)**.

El sector en Galicia está integrado por un amplio tejido de empresas industriales, proveedores y centros tecnológicos como el CTAG (Centro Tecnológico de Automoción de Galicia). En 2025, el Sector de Automoción y Movilidad de Galicia alcanzó una facturación de 13.300 millones de euros, equivalente al 15,5 % del PIB gallego, y registró 23.900 empleos directos. Las exportaciones del sector alcanzaron los 9.125 millones de euros, equivalentes al 29,5 % del total de las exportaciones de Galicia, mientras que las exportaciones del sector de componentes ascendieron a 1.965 millones de euros. Estos datos reflejan la elevada capacidad industrial y exportadora del ecosistema gallego de automoción.

EL SECTOR EN CIFRAS



Fuente: CEAGA

4.2. Capacidades de la industria gallega

La industria auxiliar gallega ha desarrollado a lo largo de décadas un conjunto de capacidades tecnológicas y operativas de alto valor añadido, las cuales encajan con las exigencias de calidad, trazabilidad y volumen que demandan los fabricantes finales (OEMs) y los grandes proveedores de primer nivel (Tier 1) en el mercado internacional:

- **Estampación metálica y transformación de materiales avanzados:** Las empresas gallegas cuentan con una amplia experiencia en procesos de conformación en frío y en caliente (estancamiento, embutición y estampación profunda). Destaca especialmente su capacidad en el desarrollo de piezas estructurales de chasis y carrocería orientadas al aligeramiento de peso (*lightweighting*), utilizando aceros avanzados de alta resistencia (AHSS) y aleaciones de aluminio para optimizar la eficiencia y autonomía de los vehículos.
- **Inyección de plásticos técnicos y acabados de alta calidad:** El tejido gallego alberga especialistas en la industrialización y moldeo por inyección de componentes poliméricos complejos para el interior y exterior del vehículo. Esto abarca desde paneles de puertas, consolas centrales y salpicaderos hasta módulos de iluminación y piezas estéticas con altos requerimientos de acabado superficial.

- **Bienes de equipo:** La región posee una industria de matricería altamente especializada en el diseño, mecanizado y ajuste de moldes de inyección de alta precisión y troqueles progresivos de gran tonelaje, capaces de operar bajo tolerancias mecánicas mínimas.
- **Automatización industrial, robótica e ingeniería de procesos:** Galicia dispone de ingenierías e integradores de sistemas líderes en la concepción de líneas de montaje automatizadas. Sus competencias incluyen células de soldadura robotizada, sistemas de visión artificial para control de calidad en tiempo real, logística interna guiada mediante vehículos de guiado autónomo (AGVs/AMRs) y arquitecturas de software para la digitalización de plantas industriales (*Smart Factory*).
- **Estándares de calidad y excelencia operativa:** Una parte relevante de las empresas gallegas integradas en las cadenas de suministro de automoción opera bajo estándares exigentes como la certificación internacional IATF 16949, aplicando metodologías de Lean Manufacturing, Six Sigma y gestión de proyectos APQP/PPAP. Asimismo, existe una sólida experiencia en el tejido proveedor para integrarse en esquemas complejos de entrega **Just-In-Time (JIT)** y **Just-In-Sequence (JIS)**.

4.3. Oportunidades en el mercado estadounidense

El mercado estadounidense ofrece oportunidades para las empresas gallegas de automoción, especialmente en aquellos segmentos relacionados como se explica en el punto 3.3.1.

La industria gallega parte además de una posición competitiva sólida: en 2025 alcanzó una facturación de **13.300 millones de euros** y unas exportaciones de **9.125 millones**, mientras que la industria de componentes generó **1.965 millones de euros en exportaciones**.

Entre las principales oportunidades destacan los **componentes y sistemas de mayor valor añadido**, así como las soluciones vinculadas a la electrificación, electrónica, baterías, sistemas térmicos, sensores y software. También existe potencial para empresas gallegas de **automatización, robótica e ingeniería industrial**, especialmente ante la modernización de las plantas estadounidenses y el desarrollo de nuevos proyectos relacionados con vehículos eléctricos y baterías.

Otra vía de entrada especialmente interesante es **seguir a los clientes internacionales**. Las empresas gallegas que ya trabajan con fabricantes europeos, japoneses o coreanos pueden aprovechar estas relaciones para identificar oportunidades dentro de sus plantas y redes de proveedores en Estados Unidos. De esta forma, la experiencia y las referencias obtenidas en Europa pueden facilitar el acceso al mercado estadounidense.

Por último, la creciente necesidad de **diversificar y reforzar las cadenas de suministro** puede favorecer la incorporación de nuevos proveedores. En este contexto, las empresas gallegas pueden posicionarse mediante una oferta basada en **calidad, especialización tecnológica, flexibilidad y capacidad de suministro**, evitando competir exclusivamente por precio.

La internacionalización hacia Estados Unidos debería plantearse de forma progresiva, comenzando por la identificación de clientes y socios y valorando posteriormente una mayor presencia local cuando el volumen de negocio lo justifique.

Zonas prioritarias, clientes objetivo y ferias recomendadas para empresas gallegas

A partir de las capacidades de la industria gallega de automoción, las zonas de mayor interés en Estados Unidos son el **Midwest** (especialmente Míchigan, Ohio, Indiana y Kentucky) y el **Sudeste** (especialmente Tennessee, Georgia, Alabama, Carolina del Sur y Carolina del Norte).

- El **Midwest** sigue siendo el principal núcleo histórico del sector, concentrando la mayor densidad de fabricantes, proveedores, centros de ingeniería y actividad de I+D en el entorno de Detroit.
- El **Sudeste**, por su parte, está adquiriendo un peso creciente debido a la llegada de importantes inversiones en vehículos eléctricos, baterías y nuevas tecnologías de movilidad, configurando el denominado Battery Belt norteamericano.

Para empresas gallegas de componentes, estampación, mecanizado, plásticos técnicos, matricería, automatización e ingeniería, los principales clientes potenciales se dividen en dos canales estratégicos:

1. **Fabricantes Finales (OEMs):** Grandes constructores establecidos en el país con centros de ensamblaje masivo, entre los que destacan firmas tradicionales como **General Motors, Ford y Stellantis**; fabricantes internacionales consolidados como **Toyota, Honda, Nissan, BMW, Mercedes-Benz y el Grupo Volkswagen**; y nuevos actores nativos de la movilidad eléctrica como **Tesla, Rivian y Lucid**.
2. **Grandes Proveedores (Tier 1):** Grupos globales que lideran el desarrollo de sistemas completos y subconjuntos en Norteamérica. Entre ellos destacan corporaciones de referencia como **Bosch, Magna, Continental, Denso, ZF, Aptiv, Lear, Adient, Forvia, Valeo, BorgWarner, Aisin y Dana**, así como otros proveedores especializados en electrónica, sistemas térmicos, interiores, automatización y electrificación.

Desde el punto de vista ferial, las acciones más recomendables para las empresas gallegas no deberían limitarse a los grandes salones de automóvil orientados al consumidor final. Para los proveedores industriales y de bienes de equipo, resultan

mucho más eficaces las ferias técnicas y de cadena de suministro especializadas de la región. Entre ellas se encuentran las siguientes:

- **The Battery Show North America:** Celebrada en el Huntington Place de Detroit, Michigan, es la feria líder para la cadena de valor de tecnologías avanzadas de almacenamiento energético y sistemas de propulsión eléctrica.
- **Automotive Testing Expo North America:** Localizada en Novi, Michigan, constituye uno de los principales encuentros especializados para la ingeniería de validación, pruebas de calidad, simulación y sistemas automatizados de ensayo.
- **AAPEX (Automotive Aftermarket Products Expo) y SEMA Show:** Convocadas de forma conjunta en Las Vegas, Nevada, representan el mayor punto de encuentro en Norteamérica para componentes del mercado de recambios, utillajes industriales y personalización de vehículos ligeros y *light trucks*.
- **Automate Show:** Evento de referencia industrial centrado en la integración de robótica, visión artificial e inteligencia artificial aplicadas a los procesos de manufactura automatizada en planta.

5. Acceso al mercado estadounidense

El acceso al mercado de la automoción en los Estados Unidos ha dejado de ser una cuestión meramente logística y arancelaria para convertirse en un **desafío geopolítico, tecnológico y de cumplimiento normativo**. Las empresas gallegas que aspiren a integrarse en este mercado deben comprender que EE. UU. opera bajo un ecosistema de alta presión competitiva, caracterizado por una fuerte intervención gubernamental orientada a la relocalización industrial (*nearshoring*) y a la seguridad nacional. Por tanto, penetrar en esta cadena de valor exige no solo excelencia técnica, sino una comprensión profunda de las reglas de origen y de las dinámicas operativas de los fabricantes locales e internacionales establecidos en el país.

5.1. Canales de comercialización

Para la industria auxiliar gallega, la entrada al mercado estadounidense no se limita a un único canal tradicional de exportación. La estructura del sector ofrece tres vías principales de comercialización, cada una con un nivel de exigencia y un horizonte temporal diferenciados:

- **Suministro Directo a OEM (Original Equipment Manufacturers):** Consiste en la negociación directa con los grandes fabricantes de vehículos establecidos en EE. UU., ya sean locales (General Motors, Ford, Stellantis) o extranjeros (Toyota, Honda, Volkswagen). Acceder a este canal implica entrar en los paneles de compras globales de las marcas.

Aunque los volúmenes de pedido son masivos y aseguran contratos a largo plazo, el proceso de homologación es largo, costoso y requiere una estructura financiera sólida capaz de soportar auditorías iniciales muy estrictas.

- **Integración a través de Proveedores Tier 1:** Es la vía de entrada más realista y estratégica para el grueso de las PYMES gallegas especializadas en componentes, utillajes o subcontratación. Los fabricantes de automóviles delegan cada vez más el desarrollo de sistemas completos en los grandes proveedores de primer nivel (como Bosch, Magna o Continental), que cuentan con sedes masivas en clústeres como Michigan.

Convertirse en proveedor Tier 2 o Tier 3 de estos gigantes permite a las empresas gallegas esquivar la complejidad de la negociación directa con el OEM, aprovechando su especialización en nichos tecnológicos (mecanizado de precisión, robótica o automatización).

- **Alianzas Estratégicas y Co-fabricación (Joint Ventures):** Debido a la creciente presión por fabricar localmente dentro de la región norteamericana, el establecimiento de acuerdos de colaboración con proveedores locales estadounidenses se ha convertido en un canal fundamental.

Esta fórmula permite a la empresa gallega aportar su *know-how* tecnológico o su capacidad de ingeniería industrial, mientras que el socio local aporta la infraestructura productiva en destino, la red de contactos comerciales y el conocimiento del terreno regulatorio.

5.2. Barreras de entrada

5.2.1 Aranceles

El marco comercial de la automoción en Norteamérica está condicionado por tres capas que deben analizarse por separado: (i) el USMCA/T-MEC entre Estados Unidos, México y Canadá; (ii) los aranceles específicos de automoción bajo Section 232; y (iii) las medidas comerciales más recientes bajo Section 301 anunciadas el 23 de julio de 2026. Para una empresa gallega, el punto clave es no asumir un arancel único: el coste real depende del código HTS del producto, de si está cubierto por **Section 232** y de si puede beneficiarse o no de tratamiento preferencial **USMCA**.

- **Valor de Contenido Regional (VCR) bajo USMCA/T-MEC:** para que vehículos y determinados componentes puedan beneficiarse del tratamiento preferencial dentro de Norteamérica, el acuerdo exige un porcentaje elevado de contenido regional, que en vehículos ligeros alcanza el **75%**. Los productos fabricados íntegramente en Galicia y exportados directamente a EE. UU. no computan como contenido regional USMCA y, por tanto, quedan sujetos al arancel que corresponda según su clasificación HTS y las medidas vigentes. En 2026 no basta con tomar como referencia el MFN ordinario, por ejemplo, el 2,5% de muchos

turismos, porque para los automóviles y determinadas autopartes de la UE cubiertos por Section 232, la aplicación combinada del arancel MFN de Column 1 y Section 232 puede situar el tipo aplicable en el 15 % cuando el tipo MFN sea inferior al 15 %, sujeto a la clasificación HTS y a las exclusiones o tratamientos específicos que correspondan. Esta precisión es esencial para calcular correctamente el landed cost.

- **“Chicken Tax” en pickups y light trucks:** las pickups y determinados vehículos de carga ligera importados desde fuera de Norteamérica siguen sujetos, con carácter general, al arancel histórico del 25%. Esta barrera afecta principalmente al vehículo completo, no automáticamente a todos los componentes utilizados en ese segmento. Sin embargo, sí refuerza la presión para producir o ensamblar en Norteamérica y puede influir en las decisiones de compra de OEMs y Tier 1.

“Tipo de producto Antes del 23 de julio de 2026 Después del 23 de julio de 2026 Lectura práctica Turismos”

Tipo de producto	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.

Tabla: Elaboración propia

5.2.2 Regulación

Los exportadores deben enfrentarse a dos grandes normativas federales:

- **Estándares Federales de Seguridad (FMVSS):** administrados por la National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA), establecen los requisitos federales de seguridad para vehículos y determinados equipos regulados. Conviene matizar que no todos los componentes se homologan individualmente de la misma forma; en muchos casos el fabricante del vehículo es quién autocertifica el cumplimiento del vehículo final. Para proveedores gallegos, esto implica trabajar con especificaciones del OEM/Tier 1, ensayos documentados, trazabilidad y capacidad de respuesta ante recalls o no conformidades.
- **Restricciones a vehículos conectados y tecnologías de China y Rusia:** la norma final de BIS/Departamento de Comercio prohíbe determinadas transacciones vinculadas a software y hardware de vehículos conectados con nexo suficiente con China o Rusia. Las restricciones afectan a determinadas transacciones relacionadas con software de Vehicle Connectivity Systems (VCS) y Automated Driving Systems (ADS) a partir del año modelo 2027, mientras que las restricciones relativas al hardware VCS se aplicarán a partir del año modelo 2030, o desde el 1 de enero de 2029 en determinados componentes que no tengan asociado un año modelo. La aplicación depende del vínculo regulado con China o Rusia y del alcance concreto de la operación.

Para empresas gallegas de electrónica, sensores, conectividad y TIC, esto puede abrir oportunidades como proveedor alternativo, pero también exigirá trazabilidad rigurosa de origen, documentación técnica y due diligence de la cadena de suministro. No debe formularse como una prohibición genérica de “cualquier microchip”, sino como una restricción específica sobre sistemas y proveedores con nexo regulado.

5.2.3 Certificaciones

El acceso a las cadenas de suministro de automoción estadounidenses está altamente estandarizado y requiere habitualmente el cumplimiento de exigentes requisitos de calidad, trazabilidad, homologación y gestión de proveedores:

- **IATF 16949:** Es la certificación de referencia en gestión de calidad para proveedores de automoción y suele ser un requisito de facto en procesos RFI/RFQ con OEMs y Tier 1. No conviene presentarla como una exclusión automática en todos los casos, pero sí como una condición muy recomendable, y en muchos proyectos imprescindibles para competir en cadenas de suministro de primer equipo.

- **Homologaciones Corporativas Propias:** Además de la norma IATF, cada constructor exige el cumplimiento de sus propios estándares de excelencia operativa. Ejemplos de esto son la estricta certificación **Q1 de Ford** o los portales de validación específicos de **General Motors**, que evalúan la estabilidad financiera del proveedor, sus plazos de entrega y su capacidad de mantenimiento predictivo en las líneas.
- **Estándares de Ciberseguridad Industrial:** Con la consolidación del vehículo definido por software (SDV), los proveedores de componentes electrónicos y software deben alinearse con estándares como ISO/SAE 21434. Más que garantizar inmunidad absoluta frente a manipulaciones o ciberataques, estos estándares buscan demostrar procesos sólidos de gestión de riesgos de ciberseguridad durante el diseño, desarrollo, producción y mantenimiento.

5.2.4 Logística

La geografía industrial estadounidense y su modelo operativo imponen barreras logísticas que requieren una planificación milimétrica:

- **El Modelo Just-in-Time (JIT) y la Proximidad:** Las plantas de ensamblaje en el Midwest y el Sudeste operan con inventarios reducidos y ventanas de entrega exigentes. La exportación directa desde Galicia por vía marítima puede ser viable para determinados productos, pero introduce riesgos de plazo, aduanas y disponibilidad que deben mitigarse. Para proyectos recurrentes, suele ser recomendable contar con stock regulador, 3PL, almacén en destino o socio logístico cerca del cliente. Puertos como Savannah, Charleston, Jacksonville o Norfolk pueden ser opciones relevantes según el clúster de destino.

5.2.5 Competencia

- **Los Proveedores Domésticos:** EE. UU. cuenta con una densa red de proveedores Tier 1 y Tier 2 fuertemente arraigados en el estado de Michigan y zonas colindantes, con relaciones comerciales que duran décadas.
- **El Factor México:** México es la mayor barrera competitiva en términos de costes operativos. Ofrece costes laborales significativamente más bajos, una experiencia de manufactura de automoción de primer nivel y total cobertura arancelaria bajo el USMCA, además de una cercanía geográfica inmejorable que permite envíos directos por carretera o ferrocarril hacia los clústeres del Sudeste y el Midwest.

5.3. Estrategias de entrada recomendables

Para las empresas gallegas del sector de automoción, la entrada en el mercado estadounidense debe plantearse de forma progresiva, teniendo en cuenta el tipo de producto, la capacidad de la empresa y el nivel de inversión que esté dispuesta a realizar.

Algunas de las estrategias de entrada recomendables son:

- **Agente, representante o distribuidor especializado**

Para las empresas que todavía no tienen presencia en Estados Unidos, trabajar con un agente, representante o distribuidor especializado puede ser una buena opción para comenzar.

Este modelo permite reducir la inversión inicial y facilitar el acceso a fabricantes y proveedores estadounidenses, especialmente cuando la empresa todavía no dispone de una red comercial propia en el país. El conocimiento del mercado por parte del socio local puede facilitar la identificación de clientes y el desarrollo de las primeras relaciones comerciales.

Esta estrategia resulta especialmente interesante para fabricantes gallegos de componentes, materiales, equipamiento industrial y productos especializados que quieran comprobar el potencial del mercado antes de establecer una estructura propia.

Además, las empresas gallegas cuentan con un amplio abanico de potenciales clientes. En 2024, los fabricantes de capital extranjero contribuyeron a **casi la mitad de la producción de vehículos de Estados Unidos**. En los últimos 30 años, estos fabricantes también han aumentado un **145 % su producción en el país**, lo que refleja la importancia de los grupos internacionales dentro del mercado estadounidense.

Por ello, la búsqueda de clientes no debería limitarse a fabricantes estadounidenses, sino incluir también a grupos europeos, japoneses y coreanos que cuentan con instalaciones productivas y redes de proveedores en Estados Unidos.

- **Venta directa a fabricantes y proveedores**

Las empresas que ya cuentan con experiencia internacional, capacidad productiva y los requisitos técnicos necesarios pueden dirigirse directamente a fabricantes de vehículos y, especialmente, a proveedores Tier 1 y Tier 2 establecidos en Estados Unidos.

Esta estrategia resulta especialmente interesante por el peso que tienen los proveedores dentro de la industria estadounidense. MEMA, la principal asociación de proveedores de vehículos de Estados Unidos, representa a más de 1.000 empresas de toda la cadena de suministro. Además, sus miembros proveedores de equipo original diseñan y fabrican sistemas y tecnologías que representan aproximadamente dos tercios del valor de cada vehículo.

Por tanto, la oportunidad para las empresas gallegas no se encuentra únicamente en vender directamente a los grandes fabricantes, sino también en incorporarse como proveedores de empresas Tier 1 y Tier 2.

Para acceder a estas cadenas de suministro será importante contar con experiencia previa en automoción, certificaciones y capacidad para garantizar la calidad y el suministro. En este sentido, AIAG identifica como principales herramientas de calidad de la industria automovilística el **APQP, Control Plan, PPAP, FMEA, MSA y SPC**. Según AIAG, la mayoría de fabricantes y proveedores de automoción requieren el uso de una o varias de estas herramientas.

- **Oficina comercial o socio local**

Una vez conseguido un volumen estable de negocio, puede ser conveniente establecer una oficina comercial o contar con una estructura o socio local.

La presencia en Estados Unidos permite mantener una relación más cercana con los clientes, ofrecer asistencia técnica y responder con mayor rapidez a sus necesidades. La producción puede mantenerse inicialmente en Galicia, utilizando la estructura estadounidense principalmente para ventas, desarrollo de negocio y soporte técnico.

Esta estrategia puede resultar especialmente interesante en un mercado con una fuerte presencia de fabricantes internacionales. Como se ha señalado anteriormente, los fabricantes de capital extranjero representan casi la mitad de la producción de vehículos estadounidense y han aumentado significativamente su capacidad productiva en el país durante las últimas décadas.

Por ello, disponer de presencia local puede facilitar el seguimiento de proyectos y la relación con fabricantes y proveedores que ya operan en Estados Unidos.

- **Producción local y acuerdos de colaboración**

Para empresas con un volumen de negocio elevado o productos especialmente afectados por los costes logísticos y arancelarios, puede plantearse una segunda fase basada en acuerdos de fabricación, joint ventures o producción local.

La importancia de la producción regional es especialmente visible en el marco del **USMCA**, que establece reglas de origen específicas para el sector de automoción. Para los vehículos de pasajeros y vehículos ligeros, el acuerdo establece un requisito de **75 % de contenido de valor regional** desde julio de 2023, junto con requisitos específicos para determinadas piezas y componentes.

Este contexto hace que, para determinadas empresas gallegas, pueda ser interesante estudiar acuerdos con fabricantes o proveedores situados en Estados

Unidos, Canadá o México, especialmente cuando el producto requiere un elevado grado de integración en la cadena de suministro norteamericana.

La producción local, sin embargo, requiere una inversión considerable y debería plantearse únicamente cuando exista una demanda suficiente, un cliente de referencia o un proyecto concreto que justifique dicha inversión.

6. Ferias, asociaciones y organismos de interés

6.1. Ferias sectoriales

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.
--------------------------	------------------------------	-----------	--

Tabla: Elaboración propia

6.2. Asociaciones sectoriales

Las asociaciones sectoriales desempeñan un papel relevante en la industria de automoción estadounidense, tanto como fuentes de información y análisis de mercado como por su capacidad para facilitar contactos empresariales, conocimiento regulatorio y acceso a redes de proveedores y fabricantes.

Para las empresas gallegas interesadas en acceder al mercado estadounidense, su participación puede ser especialmente útil a la hora de identificar potenciales socios, conocer los requisitos de la cadena de suministro y establecer relaciones con empresas locales.

- **Alliance for Automotive Innovation (Auto Innovators):** es una de las principales asociaciones de la industria automovilística estadounidense y representa a fabricantes y otros actores vinculados al ecosistema de movilidad. Su actividad se centra en cuestiones como innovación tecnológica, electrificación, seguridad, regulación y competitividad de la industria.



- **MEMA (The Vehicle Suppliers Association):** especialmente relevante para las empresas proveedoras de automoción. Representa a más de 1.000 compañías de la cadena de suministro de vehículos y agrupa tanto a proveedores de primer equipo (OE) como a empresas del aftermarket. Entre sus miembros se encuentran fabricantes de componentes, sistemas, software, materiales, maquinaria y empresas de ingeniería y servicios especializados. Por este motivo, resulta especialmente interesante para las empresas gallegas que buscan incorporarse a las cadenas de suministro de fabricantes estadounidenses o internacionales con producción en Estados Unidos.

Además de representar los intereses de sus miembros, MEMA ofrece información de mercado, eventos, grupos de trabajo y oportunidades de networking. Su enfoque sobre proveedores de componentes, electrificación, nuevas tecnologías y competitividad hace que sea una asociación especialmente recomendable para empresas gallegas con capacidades industriales y tecnológicas.



The Vehicle Suppliers Association

- **Automotive Industry Action Group (AIAG):** es una organización especializada en la colaboración entre fabricantes, proveedores y empresas de servicios de la industria de automoción. Su actividad se centra especialmente en la mejora de los estándares y procesos relacionados con calidad, cadena de suministro, sostenibilidad, cumplimiento normativo y gestión de datos. La asociación desarrolla estándares, formación y recursos utilizados por empresas de distintos niveles de la cadena de suministro.

Para una empresa gallega que quiera convertirse en proveedor de fabricantes estadounidenses, AIAG puede ser especialmente útil para familiarizarse con los estándares y buenas prácticas utilizados en la industria norteamericana y para establecer contactos con potenciales clientes y socios.



- **SEMA (Specialty Equipment Market Association):** es la principal asociación estadounidense vinculada al mercado de equipamiento y aftermarket especializado. Agrupa a fabricantes, distribuidores, empresas de servicios y otros participantes del mercado de accesorios y componentes para vehículos. Su actividad incluye representación sectorial, información de mercado, formación y oportunidades de networking.



7. Conclusiones

El mercado estadounidense de automoción continúa siendo uno de los principales mercados mundiales y mantiene un importante atractivo para los proveedores internacionales.

Su tamaño, la presencia de fabricantes de referencia y el desarrollo de nuevas inversiones industriales hacen de Estados Unidos un mercado con potencial para las empresas gallegas, especialmente en segmentos de componentes especializados, ingeniería, automatización y nuevas tecnologías.

No obstante, se trata también de un mercado cada vez más exigente. La evolución de los aranceles, la tendencia hacia una mayor localización de la producción y la necesidad de reducir los riesgos de las cadenas de suministro están modificando las condiciones de acceso. Por ello, las empresas gallegas deben plantear su entrada de manera selectiva y valorar no solo la capacidad de exportación, sino también la necesidad de contar con socios, distribuidores o presencia local.

La transformación tecnológica constituye una de las principales oportunidades a medio plazo. La electrificación, los vehículos híbridos, la inteligencia artificial, el software, la conectividad y la automatización están generando nuevas necesidades dentro de la cadena de valor. En este contexto, las empresas gallegas pueden aprovechar su experiencia industrial y exportadora para posicionarse en segmentos de mayor valor añadido.

La presencia de fabricantes europeos, japoneses y coreanos en Estados Unidos ofrece además una vía de entrada especialmente interesante para aquellas empresas gallegas que ya sean proveedoras de estos grupos en Europa. La estrategia de **seguir a los clientes internacionales** puede reducir las barreras iniciales y facilitar la incorporación a las cadenas de suministro estadounidenses.

En definitiva, **Estados Unidos representa una oportunidad real para la internacionalización de la automoción gallega**, pero el éxito dependerá de la capacidad de las empresas para diferenciarse por tecnología, calidad, flexibilidad y especialización. De cara a 2027, la prioridad no debería ser únicamente aumentar las exportaciones, sino consolidar una presencia más estable dentro de las cadenas de valor estadounidenses y adaptarse a la nueva estructura tecnológica y comercial del sector.

7.1. Perspectivas del sector para 2027

- **Restricciones sobre determinadas tecnologías de conectividad de origen chino y ruso:** A partir del año modelo 2027, determinadas disposiciones estadounidenses sobre vehículos conectados restringirán el uso de determinados sistemas de software vinculados a entidades de países considerados adversarios extranjeros. Las restricciones sobre determinados componentes de hardware se aplicarán posteriormente, a partir del año modelo 2030. Este proceso está llevando a los fabricantes a revisar sus cadenas de suministro y puede generar oportunidades para proveedores tecnológicos alternativos que puedan demostrar cumplimiento, trazabilidad y capacidad de suministro.
- **Consolidación de plataformas híbridas:** Ante una adopción de vehículos 100% eléctricos (BEV) más gradual de lo esperado, los fabricantes consolidarán su oferta hacia arquitecturas híbridas e híbridas enchufables para cumplir con los objetivos de sostenibilidad.
- **Pérdida de competitividad por exportación directa pura:** Un componente producido íntegramente en Galicia y enviado directamente a EE. UU. no computa como contenido regional USMCA/T-MEC. En consecuencia, puede quedar en desventaja frente a producción mexicana, canadiense o estadounidense, especialmente si el producto está sujeto a aranceles de automoción bajo Section 232. La referencia a un MFN aproximado del 2,5% debe matizarse: para automóviles y determinadas autopartes de la UE cubiertos por Section 232, la referencia práctica vigente es un tipo combinado de hasta el 15%, según clasificación HTS.
- **Barrera del *Chicken Tax* (25%) en light trucks:** Dado el peso de pickups, SUV y crossovers en el mercado estadounidense, este segmento condiciona las decisiones de inversión y compras de los fabricantes. El arancel histórico del 25% aplica principalmente a pickups y determinados vehículos de carga ligera importados desde fuera de Norteamérica, no de forma automática a todos sus componentes. Aun así, refuerza la preferencia por producción regional y puede hacer recomendable estudiar alianzas, cofabricación o presencia local para contratos de gran volumen.

- **Proteccionismo e incertidumbre comercial:** El entorno de cara a 2027 está expuesto a un riesgo real de aranceles unilaterales o transfronterizos adicionales debido al marco político de EE. UU. Esto penaliza los esquemas logísticos tradicionales y exige blindar las operaciones mediante almacenes reguladores avanzados locales (3PL) o alianzas estratégicas de co-fabricación (*Joint Ventures*).
- **Entrada de nuevos competidores globales:** El año 2027 podría coincidir con una mayor expansión internacional de fabricantes tecnológicos como Xiaomi, especialmente en Europa. Aunque Xiaomi ha confirmado su intención de iniciar su entrada en Europa en 2027, no existe actualmente un calendario confirmado para la comercialización de sus vehículos en Estados Unidos. Su evolución, no obstante, constituye un indicador relevante de la creciente convergencia entre automoción, software, inteligencia artificial y electrónica.
- **Maduración del *Battery Belt*:** Los nuevos polos industriales del Sudeste del país (Tennessee, Georgia, Alabama, Carolina del Sur) consolidarán su capacidad operativa, demandando una densa red de subcontratación de proveedores Tier 2 especializados en componentes aligerados, automatización y gestión térmica.

Principales fuentes de información

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

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. smarteye.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. goscpm.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.aiag.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@WE0/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/>