



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

INFORME SECTOR CONSTRUCCIÓN ESTADOS UNIDOS

Antena IGAPE Miami - Enero 2026



ÍNDICE

1. TAMAÑO Y ESTRUCTURA DEL MERCADO	5
1.1 Magnitud Global	5
1.1.1 Dinámica reciente del gasto	5
1.1.2 Estructura laboral y brecha de mano de obra	6
1.1.3 Fragmentación empresarial y estructura competitiva	6
1.2 Distribución por Subsectores	7
1.2.1 Panorama cuantitativo 2026	7
1.2.2 Residencial: un ciclo más débil	8
1.2.3 Comercial no residencial: adaptación y reconversión	8
1.2.4 Industrial y manufactura: empujada por reshoring	8
1.2.5 Infraestructura: crecimiento moderado, pero estable	9
1.2.6 Data centers y energía: el motor de alto crecimiento	9
1.2.7 Implicaciones estratégicas para empresas españolas	10
2. CONTEXTO MACROECONÓMICO Y POLÍTICO	11
2.1 Impacto de políticas comerciales	11
2.2 Factores de incertidumbre macro y sectorial	12
3. ANÁLISIS DETALLADO DE SUBSECTORES	14
3.1 Construcción residencial	14
3.1.1 Vivienda unifamiliar	14
3.1.2 Multifamiliar (apartamentos / renta)	15
3.2 Construcción comercial (no residencial)	16
3.3 Infraestructura y proyectos públicos	17
3.4 Data centers e infraestructura de energía	18
3.4.1 Magnitud del fenómeno	18
3.4.2 Geografía de los data centers	18
3.4.3 Restricciones técnicas y oportunidades asociadas	19
4. FACTORES DE MERCADO CLAVE	21
4.1 Escasez de mano de obra	21
4.2 Volatilidad de materiales	22
4.3 Adopción tecnológica	22
5. PRESENCIA ESPAÑOLA Y OPORTUNIDADES COMERCIALES	24
5.1 Principales contratistas españoles en EE.UU.	24



5.2 Contratos públicos y oportunidades federales	25
5.3 Materiales y equipamiento desde España	26
6. REGULACIONES Y REQUISITOS DE CUMPLIMIENTO	27
6.1 Regulaciones federales	27
6.2 Regulaciones estatales y locales	27
6.3 Licencias y acreditaciones	27
6.4 Impacto de tarifas en el marco regulatorio	28
7. ANÁLISIS COMPETITIVO	29
7.1 Principales contratistas estadounidenses	29
7.2 Competidores secundarios y barreras de entrada	29
8. OPORTUNIDADES ESTRATÉGICAS PARA EXPORTADORES ESPAÑOLES	30
8.1 Segmentos de oportunidad alta	30
8.2 Estrategias de entrada de mercado	31
8.3 Mercados geográficos prioritarios	32
9. PERSPECTIVA TEMPORAL Y CICLO DE OPORTUNIDADES	34
9.1 Corto plazo (2026)	34
9.2 Mediano plazo (2027-2028)	34
9.3 Largo plazo (2029-2030)	34
10. RECOMENDACIONES PARA EMPRESAS ESPAÑOLAS	35
10.1 Análisis de viabilidad	35
10.2 Pasos de entrada recomendados	35
10.3 Recursos de apoyo	36
11. LIMITACIONES Y RIESGOS	37
11.1 Riesgos identificados	37
11.2 Mitigación de riesgos	37
12. CONCLUSIONES	38
FUENTES	39



Informe elaborado por: Ramón Mallou Villegas

Supervisado por la Antena IGAPE en Miami



RESUMEN EJECUTIVO

El sector de la construcción estadounidense cierra 2025 en un contexto de incertidumbre política y volatilidad comercial, pero con perspectivas diferenciadas según subsectores. Con un volumen total de \$2.2 billones en 2024 y representando el 4.5% del PIB estadounidense, el sector emplea directamente a 8.2 millones de personas. Para 2026 se proyecta un crecimiento modesto del 1.9% anual, impulsado principalmente por inversiones en infraestructura de datos (data centers) e inversión energética de largo plazo.

Principales conclusiones:

- Cambio tectónico hacia inversiones en infraestructura de datos y energía limpia
- Escasez crítica de mano de obra en todo el sector (200,000+ puestos vacantes)
- Impacto de aranceles en materiales de construcción y costos de proyectos
- Divergencia significativa entre subsectores: datos/energía en alza, construcción comercial en contracción
- Oportunidades específicas para empresas españolas en nichos de especialización



1. TAMAÑO Y ESTRUCTURA DEL MERCADO

El sector de la **construcción** en Estados Unidos constituye uno de los pilares básicos de la economía nacional y es, por volumen de gasto, el mayor mercado de construcción del mundo en términos absolutos. Su tamaño, su diversidad de subsectores y la profundidad de su cadena de valor generan un abanico muy amplio de oportunidades tanto para contratistas como para proveedores internacionales de materiales, soluciones tecnológicas y servicios especializados.

Desde la perspectiva de un exportador o inversor extranjero, el mercado combina tres elementos clave: elevada demanda estructural (vivienda, infraestructuras, transición energética), un ciclo de inversión sostenido en proyectos estratégicos (data centers, manufactura avanzada, logística) y una fuerte fragmentación empresarial que abre espacios a nichos de especialización y a alianzas con actores locales.

1.1 Magnitud Global

Los principales indicadores macro del sector permiten dimensionar claramente la oportunidad:

- El gasto anual total en construcción (output / gross output) alcanzó en 2024 en torno a 2,2 billones de dólares, lo que sitúa a la construcción en torno al 4,5% del PIB estadounidense.
- El sector emplea a unos 8,2 millones de trabajadores en conjunto, de los cuales aproximadamente 6,4 millones se encuadran en ocupaciones específicamente vinculadas a actividades constructivas (oficios, operarios especializados, maquinaria, etc.).
- Existen alrededor de 3,7 millones de negocios vinculados a construcción en sentido amplio, de los cuales algo más de 814.000 cuentan con empleados asalariados; el resto son microempresas, autónomos y contratistas muy pequeños.
- En 2024 se completaron aproximadamente 1,6 millones de viviendas nuevas, lo que refleja un nivel de actividad residencial alto en comparación histórica, aunque condicionado por tipos de interés y acceso al crédito hipotecario.
- Los escenarios de previsión apuntan a una tasa media de crecimiento anual en torno al 1,9% para el periodo 2026-2029 en términos de output agregado, con fuertes diferencias internas entre subsegmentos.

Estos datos muestran un sector muy intensivo en empleo, con un peso macroeconómico similar al de grandes industrias manufactureras, pero con una base empresarial mucho más atomizada. Además, el mercado estadounidense mantiene un patrón de ciclo largo: las caídas o desaceleraciones en determinados subsegmentos (por ejemplo, residencial en fases de tipos altos) se ven compensadas por grandes proyectos de inversión pública y privada en otros (infraestructura, plantas industriales, data centers).

1.1.1 Dinámica reciente del gasto

Más allá de la foto fija de 2024, la evolución reciente ayuda a entender el contexto en el que se moverán las empresas españolas y gallegas:

- La inversión “put-in-place” (gasto efectivo en construcción ejecutada) superó los 2,15 billones de dólares en 2024, con un crecimiento cercano al 6,5% respecto a 2023,



impulsado sobre todo por la construcción no residencial vinculada a manufactura, logística y data centers.

- En 2025, las previsiones sitúan el gasto en torno a 2,28 billones de dólares, con una ligera moderación de ritmos pero sin entrar en terreno de contracción agregada, a pesar de la presión de costes y los tipos de interés.
- Los datos mensuales más recientes muestran que, aunque el crecimiento se ha ralentizado, el gasto en construcción sigue aumentando en términos nominales; por ejemplo, en agosto de 2025 el gasto anualizado se situó por encima de 2,16 billones de dólares, con variaciones mensuales positivas.

Esta combinación de crecimiento moderado y recomposición interna del mix de proyectos crea un entorno donde la selección de nichos es más importante que el ciclo general: no todos los segmentos se comportan igual, y algunos (como data centers y ciertas clases de infraestructuras) muestran crecimientos de dos dígitos mientras otros se estancan.

1.1.2 Estructura laboral y brecha de mano de obra

El componente laboral es especialmente relevante para entender la presión en costes, los plazos de ejecución y la demanda de soluciones que ahorren mano de obra o aumenten productividad:

- Los 8,2 millones de trabajadores del sector representan alrededor del 6% del empleo privado total, con máximos históricos recientes tras la recuperación post-pandemia.
- Informe sectorial de HBI estima que será necesario incorporar del orden de 700.000 trabajadores adicionales al año a la construcción para cubrir la demanda de nuevas viviendas y proyectos de infraestructura a lo largo de la segunda mitad de la década.
- Oficios como operarios de maquinaria, albañiles, encofradores, instaladores eléctricos y fontaneros figuran entre las ocupaciones con mayores necesidades de reemplazo, lo que incrementa la presión salarial y de productividad.

Esta escasez estructural de mano de obra cualificada incentiva la adopción de materiales industrializados, soluciones prefabricadas, sistemas de instalación rápida y tecnologías que reduzcan los tiempos de obra, donde las empresas europeas (y españolas) suelen tener propuestas competitivas.

1.1.3 Fragmentación empresarial y estructura competitiva

La cifra de 3,7 millones de negocios de construcción evidencia un grado de fragmentación muy elevado, inusual en comparación con otros sectores industriales:

- Menos de una cuarta parte de los negocios tiene empleados asalariados; el resto son microestructuras que operan a nivel local o regional, con capacidad limitada de inversión en tecnología pero con fuerte arraigo en sus mercados.
- El top de grandes contratistas nacionales (incluyendo filiales de grupos internacionales) concentra una porción relevante de los megacontratos, pero en términos de número de proyectos y volumen de empresas, la base sigue dominada por pymes y microempresas.

Esta estructura genera:

Antena IGAPE Miami (EE.UU.)

- Barreras de entrada relativamente bajas para proveedores especializados que ofrezcan soluciones claras a problemas recurrentes (tiempo, coste, cumplimiento normativo, eficiencia energética).
- Necesidad de trabajar mediante redes de distribuidores, integradores o socios locales que permitan penetrar de forma capilar en los diferentes estados y áreas metropolitanas.

Para un proveedor gallego o español, la fragmentación puede convertirse en ventaja si se define bien el segmento objetivo (por ejemplo, instaladores eléctricos/comerciales, empresas de reformas de alto valor, contratistas de data centers) y se estructura un modelo de entrada que combine acuerdos con distribuidores locales con soporte técnico y marketing de fabricante.

1.2 Distribución por Subsectores

Aunque la cifra global de 2,2 billones de dólares da una idea de la magnitud del mercado, la realidad es que el sector estadounidense funciona como un conjunto de submercados con dinámicas muy distintas. Las principales divisiones a efectos de análisis sectorial son:

- Construcción residencial (vivienda unifamiliar y multifamiliar).
- Construcción no residencial/comercial (oficinas, retail, hospitality, sanidad, educación, etc.).
- Construcción industrial y manufacturera (plantas industriales, logística, almacenes).
- Infraestructura y obra civil (carreteras, puentes, ferrocarril, agua, energía, etc.).
- Segmentos emergentes/tractores: data centers, instalaciones ligadas a AI, energía renovable y redes eléctricas avanzadas.

Las previsiones para 2026 muestran una fuerte divergencia entre estos subsegmentos, que es clave para orientar la estrategia de las empresas españolas.

1.2.1 Panorama cuantitativo 2026

De forma sintética, las proyecciones de crecimiento para 2026 por gran subsector pueden resumirse del siguiente modo:

Subsector	Proyección 2026 (crecimiento aproximado)	Tendencia
Residencial (vivienda)	-2% a +0,9%	Débil
Comercial no residencial	Alrededor de -6,7%	Contracción
Industrial y manufactura	Variable según tipo de activo	Mixta
Infraestructura	+2% a +3%	Moderada
Data centers y energía	+24,9% (data centers)	Explosiva

Estas cifras provienen de combinaciones de previsiones de consultoras sectoriales y de análisis por tipo de construcción, donde se observa claramente que:



Antena IGAPE Miami (EE.UU.)

- La construcción tradicional (vivienda y ciertos segmentos comerciales) muestra signos de fatiga por el contexto de tipos de interés altos y la rotación de formatos (por ejemplo, caída del retail físico clásico).
- En cambio, segmentos ligados a transición digital (data centers) y transición energética/infraestructura (energías renovables, redes, transporte) crecen a ritmos muy superiores a la media.

1.2.2 Residencial: un ciclo más débil

El subsector residencial sigue siendo uno de los mayores componentes del gasto en construcción, pero entra en una fase de crecimiento limitado:

- En 2024 se construyeron alrededor de 1,6 millones de viviendas, una cifra elevada en perspectiva histórica, pero las previsiones para 2025-2026 apuntan a cierta estabilización o ligera corrección por el impacto de tipos hipotecarios y precios.
- Las previsiones para 2026 sitúan el crecimiento del gasto residencial en una horquilla entre -2% y $+0,9\%$, dependiendo del escenario de tipos de interés y del comportamiento de la demanda de vivienda nueva.

Para proveedores europeos, esto implica que, aunque sigue habiendo volumen, la presión en precios y costes será intensa, y los segmentos más interesantes se encontrarán en:

- Vivienda multifamiliar de alta densidad en áreas urbanas y periurbanas con déficit de oferta.
- Rehabilitación y remodelación con foco en eficiencia energética, aislamiento, sistemas HVAC y soluciones que permitan reducir consumo.

1.2.3 Comercial no residencial: adaptación y reconversión

El segmento comercial no residencial (oficinas, retail, hoteles, etc.) se enfrenta a una contracción más pronunciada:

- Analistas sectoriales y asociaciones de contratistas detectan caídas cercanas al 6-7% en determinadas categorías de construcción comercial para 2026, especialmente en oficinas tradicionales y comercio minorista físico, afectados por el teletrabajo y el auge del e-commerce.
- No obstante, dentro de esta categoría se observan nichos más resilientes como clínicas, centros médicos, residencias de mayores y determinados usos educativos y comunitarios.

Este entorno no elimina la oportunidad, pero la desplaza hacia proyectos de reconversión (por ejemplo, transformación de oficinas en usos residenciales o mixtos) y hacia formatos especializados. La demanda de materiales y soluciones orientadas a la rehabilitación, adaptación y mejora de edificios existentes puede ser relevante para fabricantes españoles especializados en soluciones técnicas.

1.2.4 Industrial y manufactura: empujada por reshoring

La construcción industrial y manufacturera presenta un comportamiento mixto, pero con una tendencia positiva en segmentos ligados a la reindustrialización y al reshoring:



Antena IGAPE Miami (EE.UU.)

- Buena parte del crecimiento reciente en gasto no residencial se ha concentrado en plantas de fabricación avanzada, instalaciones de almacenamiento y logística y fábricas vinculadas a semiconductores, baterías y vehículos eléctricos, muchas de ellas impulsadas por programas federales de incentivos.
- Estas inversiones generan demanda de naves de gran superficie, soluciones estructurales, pavimentos industriales, aislamiento, sistemas de seguridad y tecnología de construcción especializada.

En 2024 se estima que data centers y manufactura explicaron alrededor del 94% del crecimiento de la construcción no residencial, lo que evidencia la centralidad de estos segmentos dentro del componente industrial-tecnológico. La proyección para 2026 es que se mantenga un nivel de inversión elevado, aunque con posibles moderaciones por factores macroeconómicos y de política industrial.

1.2.5 Infraestructura: crecimiento moderado, pero estable

La infraestructura y la obra civil constituyen un pilar relativamente estable del sector:

- Programas federales recientes en materia de infraestructuras de transporte, agua, energía y conectividad digital sostienen un crecimiento estimado en el rango del 2-3% anual para 2026.
- Se priorizan proyectos de mantenimiento y modernización de carreteras y puentes, mejora de redes eléctricas y refuerzo de infraestructuras resilientes frente al cambio climático (inundaciones, tormentas, etc.).

Este subsector es menos volátil que el residencial o el comercial y suele ofrecer horizontes de contratación a largo plazo, lo que resulta atractivo para grandes contratistas internacionales y proveedores de soluciones técnicas (estructuras, prefabricados, sistemas de contención, tecnologías de monitorización).

1.2.6 Data centers y energía: el motor de alto crecimiento

El segmento de data centers y activos energéticos vinculados a la digitalización y a la inteligencia artificial es el gran motor de alto crecimiento del sector:

- Tras un aumento extraordinario del 55,7% en 2024, se proyecta que la construcción de data centers crezca un 24,9% adicional en 2026, tras un incremento intermedio del 33,4% en 2025, según previsiones de FMI/ENR.
- Informes de mercado estiman que el mercado de construcción de data centers en Estados Unidos, valorado en torno a 48.000 millones de dólares en 2024, podría más que duplicarse hasta superar los 112.000 millones en 2030, con una tasa de crecimiento anual superior al 15%.

Además:

- El gasto de las empresas estadounidenses en construcción de data centers se espera que supere los 52.000 millones de dólares en el corto plazo, habiéndose más que duplicado el gasto anual en proyectos en los últimos años.



Antena IGAPE Miami (EE.UU.)

- Regiones como Northern Virginia, Texas, y el corredor del Medio Oeste concentran una parte muy significativa de la nueva capacidad, lo que genera clusters de proyectos donde se concentra la demanda de contratistas y proveedores especializados.

Este subsector “explosivo” no solo exige grandes capacidades de ingeniería y construcción, sino también:

- Materiales con especificaciones técnicas estrictas (estructura, envolvente, protección contra incendios, seguridad).
- Soluciones de eficiencia energética, refrigeración, gestión térmica y sistemas eléctricos de alta fiabilidad.

Para empresas españolas y gallegas, este es probablemente uno de los nichos con mayor potencial, por su elevada intensidad de inversión y su fuerte componente tecnológico, susceptible de diferenciarse en calidad e innovación, más allá de competir únicamente en precio.

1.2.7 Implicaciones estratégicas para empresas españolas

La divergencia entre subsectores implica que la estrategia de entrada o expansión en Estados Unidos debe ser selectiva y dirigida:

- En un contexto donde el mercado global crece ~1,9% anual, posicionarse en data centers, manufactura avanzada e infraestructuras permite capturar crecimientos anuales muy superiores al promedio, mientras que centrarse exclusivamente en vivienda o comercial tradicional expone a la empresa a un entorno casi plano o contractivo.
- La fragmentación del tejido empresarial estadounidense facilita la entrada vía nichos: proveedores que sepan “hablar el idioma” de un subsector concreto (por ejemplo, soluciones específicas para data centers o para plantas logísticas) tienen más facilidad para construir referencias y relaciones estables.

Esta divergencia entre segmentos de bajo crecimiento y segmentos “explosivos” constituye el eje central de la estrategia: la construcción tradicional afronta fuertes vientos en contra, mientras que los nuevos polos de inversión ligados a tecnología y energía se convierten en los verdaderos motores del mercado estadounidense a medio plazo

2. CONTEXTO MACROECONÓMICO Y POLÍTICO

2.1 Impacto de políticas comerciales

El marco tarifario vigente bajo la administración de Donald Trump condiciona directamente el coste de materiales, equipos y determinadas soluciones tecnológicas importadas, y por tanto afecta a la ecuación de precios de cualquier proveedor europeo que quiera vender a Estados Unidos. El objetivo político central es reindustrializar el país y favorecer la producción doméstica mediante una combinación de tarifas universales, medidas sectoriales específicas (acero, aluminio, equipos) y presión negociadora sobre socios comerciales como la Unión Europea.

Los elementos más relevantes para el sector de la construcción son:

- **Aranceles sobre acero y aluminio (25%)**

Se han consolidado como medidas permanentes sobre buena parte de las importaciones de estos materiales, afectando tanto a productos primarios como a determinados semielaborados utilizados en estructura, cerramientos y componentes de construcción. Esto encarece las importaciones y tiende a favorecer a siderúrgicas y laminadores con presencia productiva en Estados Unidos o en países exentos, reduciendo el margen de maniobra de exportadores europeos de acero estructural, aluminio para carpintería y otros productos metálicos de alto volumen.

- **Tarifa universal mínima del 10%**

La administración ha impulsado el concepto de una “tarifa universal mínima” que, en la práctica, se traduce en la aplicación generalizada de aranceles del entorno del 10% a la mayoría de importaciones, con algunas excepciones por acuerdos o sectores estratégicos.

Para el exportador español, esto supone una erosión inmediata de competitividad-precio que debe compensarse mediante posicionamiento en gama alta, diferenciación técnica o acuerdos de distribución que permitan absorber parte del impacto.

- **Arancel recíproco propuesto del 20% a la UE**

Se ha planteado un arancel recíproco del 20% sobre importaciones procedentes de la Unión Europea, que actualmente se encuentra suspendido temporalmente (90 días), mientras se aplica el esquema general del 10%.

Esta suspensión no elimina el riesgo regulatorio: las empresas deben contemplar escenarios en los que el arancel pueda activarse de nuevo, encareciendo aún más las exportaciones de productos de construcción europeos.

- **Equipamiento de construcción y maquinaria**

Las medidas ampliadas sobre equipos y maquinaria han puesto bajo presión aproximadamente el 80% de las exportaciones europeas de maquinaria de construcción hacia EE. UU., afectando un volumen estimado de 2.800 millones de euros anuales.

Esto golpea especialmente a fabricantes de maquinaria pesada, plataformas elevadoras, equipos de movimiento de tierras y otros bienes de capital, donde el diferencial arancelario se suma a los elevados costes logísticos y de servicio postventa en un mercado tan grande y disperso.

Este entorno tarifario tiene un impacto cuantificable en las exportaciones españolas. Diversos análisis sectoriales estiman que, solo en acero y aluminio, el valor de las ventas españolas a Estados Unidos podría reducirse en torno a un 10-11%, debido tanto al efecto directo del arancel como a la pérdida de competitividad frente a productores estadounidenses o de terceros países



menos penalizados. A medio plazo, este contexto empuja a muchas empresas a estudiar seriamente alternativas como:

- **Producción o ensamblaje parcial en Estados Unidos**, para internalizar los aranceles y ganar la etiqueta “Made in USA” en ciertos componentes.
- **Uso de plataformas regionales** (por ejemplo, México o Canadá) cuando los marcos arancelarios y de reglas de origen lo permiten.

2.2 Factores de incertidumbre macro y sectorial

Además de la política comercial, el desempeño del sector de la construcción está condicionado por varios factores de incertidumbre macroeconómica y sectorial que influyen directamente en la demanda efectiva de proyectos:

- **Tasas de interés y mercado hipotecario**

Las hipotecas a 30 años se sitúan en niveles elevados en comparación con la década previa (por ejemplo, en el entorno del 6-7% en 2024-2025), lo que encarece la compra de vivienda y limita el acceso de los compradores primerizos.

Este nivel de tipos frena parte de la demanda potencial de nueva vivienda unifamiliar y ralentiza la rotación del stock, condicionando la velocidad a la que se inician nuevos proyectos residenciales.

- **Inflación de costes de construcción**

Los materiales de construcción han sufrido incrementos de precios significativos en los últimos años, tanto por disrupciones en la cadena de suministro como por el encarecimiento de materias primas y energía.

Al mismo tiempo, la escasez de mano de obra cualificada presiona al alza los salarios, elevando los costes totales de proyecto y obligando a promotores y contratistas a buscar soluciones industrializadas, prefabricadas y de alta productividad.

- **Disponibilidad de crédito y financiación de proyectos**

La mayor cautela de la banca y de los financiadores institucionales hacia determinados activos (por ejemplo, oficinas y retail tradicional) hace que el crédito sea más selectivo, privilegiando proyectos con flujos de caja más predecibles y sectores considerados “seguros” como vivienda de alquiler, logística, data centers o infraestructuras esenciales. Esto significa que un buen número de proyectos potenciales no llega a fase de construcción por falta de financiación adecuada, aun existiendo cierta demanda física o urbanística.

- **Vacancia y ajustes en el sector oficinas**

Las tasas de vacancia en oficinas han alcanzado máximos históricos en muchos mercados metropolitanos debido a la consolidación del teletrabajo y a la reducción de superficie necesaria por empleado.



Esta sobreoferta estructural reduce drásticamente el atractivo financiero de nuevas torres de oficinas y desplaza el foco hacia proyectos de reconversión de inmuebles existentes a otros usos (residencial, mixto, logística urbana, etc.).

El resultado es un entorno de “crecimiento selectivo” donde la demanda se reorienta hacia determinados usos y localizaciones, penalizando fuertemente otros. Para exportadores y potenciales inversores españoles, gestionar esta incertidumbre implica diseñar una estrategia orientada a aquellos segmentos que combinan:

- Apoyo regulatorio o financiero estable (infraestructura, energía, digitalización).
- Demanda estructural a largo plazo (alquiler residencial, logística, data centers).

3. ANÁLISIS DETALLADO DE SUBSECTORES

3.1 Construcción residencial

La construcción residencial estadounidense se encuentra en una fase de ajuste, donde el alto coste de la financiación, el encarecimiento de los materiales y ciertos cambios demográficos moderan el ritmo de crecimiento, pero no eliminan la necesidad estructural de nueva vivienda. La clave es distinguir entre vivienda unifamiliar y multifamiliar de alquiler, ya que sus dinámicas son diferentes.

3.1.1 Vivienda unifamiliar

Las previsiones apuntan a una corrección en el corto plazo y a una recuperación lenta a medio plazo:

- Para 2025 se estima una caída de alrededor del 5% en los inicios de vivienda unifamiliar, hasta situarse en el entorno de las 909.000 unidades.
- En 2026 se proyecta un aumento marginal del 0,9%, alcanzando aproximadamente 917.000 unidades, lo que refleja un rebote muy moderado tras el ajuste previo.

A largo plazo, el consenso apunta a una recuperación gradual, pero lejos de los picos observados en ciclos expansivos anteriores, debido a varios factores estructurales:

- **Tasas hipotecarias elevadas**

Tipos en torno al 6-7% reducen de forma notable la capacidad de compra de las familias, sobre todo de los hogares de ingresos medios que forman el grueso de la demanda de vivienda unifamiliar nueva.

- **Menor formación de nuevos hogares**

Un crecimiento más moderado de la población, junto con un flujo de inmigración más limitado en comparación con etapas anteriores, reduce la creación de nuevos hogares y, con ello, la presión inmediata por nueva vivienda unifamiliar en ciertas áreas.

- **Inventario de vivienda en proceso de normalización**



Antena IGAPE Miami (EE.UU.)

Después de varios años de escasez aguda de oferta en muchas zonas, el stock empieza a normalizarse, especialmente en segmentos de precio medio-alto, lo que reduce la urgencia de nueva construcción en algunos mercados.

- **Costes elevados de construcción**

La combinación de materiales más caros, costes laborales al alza y requisitos crecientes de eficiencia energética hace que el coste total de una vivienda unifamiliar nueva se sitúe en niveles que muchas familias no pueden asumir, especialmente en entornos de tipos altos.

A pesar de este contexto, surgen oportunidades claras para proveedores españoles:

- Soluciones de **vivienda modular y prefabricada** que reduzcan tiempos y costes de construcción, a la vez que aporten estándares elevados de calidad y eficiencia.
- Materiales y sistemas para **eficiencia energética**, aislamiento térmico y acústico, y envolventes de alto rendimiento, cada vez más demandados por regulaciones estatales y por el propio mercado.
- Componentes de alto valor añadido (carpintería, fachadas ventiladas, cubiertas) orientados a segmentos de gama media-alta y proyectos “build-to-rent”.

3.1.2 Multifamiliar (apartamentos / renta)

La vivienda multifamiliar y el mercado de alquiler muestran una trayectoria diferente, con un comportamiento claramente más dinámico:

- Para 2025 se proyecta un crecimiento del 6% en el segmento multifamiliar, hasta unas 640.000 unidades.
- En 2026, el crecimiento previsto rondaría el 5%, situando los inicios en torno a 670.000 unidades, lo que confirma un ciclo expansivo aunque algo más moderado.

Las razones de esta fortaleza relativa son claras:

- **Demanda de alquiler sostenida**

Los altos precios de compra y los tipos hipotecarios elevados empujan a muchos hogares a permanecer en el mercado de alquiler durante más tiempo, incrementando la presión por nueva oferta en segmentos multifamiliares.

- **Tasas de vacancia razonables**

Con tasas de vacancia en torno al 7% en el segundo trimestre de 2025, el mercado mantiene un equilibrio que permite absorber la nueva oferta sin generar sobrecapacidad masiva en la mayoría de plazas.

- **Pipeline de proyectos robusto**

El pipeline de proyectos multifamiliares para 2026 sigue siendo sólido, apoyado por fondos de inversión, REITs y desarrolladores especializados, que consideran la vivienda de alquiler un activo defensivo frente a otras tipologías más volátiles.

En este contexto, las oportunidades para empresas españolas se concentran en:

Antena IGAPE Miami (EE.UU.)

- **Infraestructura vertical y sistemas de construcción rápida:** soluciones estructurales, prefabricados de hormigón, sistemas industrializados que reduzcan plazos y mano de obra en edificios de varias plantas.
- **Soluciones de sostenibilidad:** fachadas de alto rendimiento, cubiertas eficientes, sistemas de protección solar, soluciones de gestión de agua y energía, muy valoradas por inversores institucionales que buscan edificios con certificaciones ambientales.
- **Equipamiento y acabados de gama media-alta:** especialmente en proyectos de alquiler “premium” y en desarrollos de uso mixto (residencial + retail de proximidad).

3.2 Construcción comercial (no residencial)

La construcción comercial tradicional es el subsector más presionado del ecosistema, con una proyección de **contracción del -6,7% en 2026**, fruto de la combinación de cambios estructurales (teletrabajo, e-commerce) y prudencia financiera en activos percibidos como de mayor riesgo.

Dentro de este macrosegmento, la realidad es muy heterogénea:

Subsectores con comportamiento positivo:

- **Educación:**

La necesidad de modernizar centros escolares y universitarios, adaptarlos a nuevas tecnologías y a criterios de seguridad y eficiencia energética sostiene un flujo constante de proyectos, tanto públicos como privados.

- **Salud / hospitales:**

El envejecimiento de la población y la demanda de servicios médicos avanzados impulsan la expansión y renovación de hospitales, clínicas y centros especializados.

- **Data centers:**

Aunque a menudo se categorizan como industrial/tecnológico, muchos análisis los mantienen dentro del no residencial; su crecimiento es, con diferencia, el más intenso (ver 3.4).

- **Energía renovable y activos asociados:**

Instalaciones ligadas a generación renovable, almacenamiento y redes asociadas generan inversión en subestaciones, edificios de control y otras infraestructuras civiles.

Subsectores con comportamiento negativo:

- **Oficinas:**

Se enfrentan a una contracción significativa; las tasas de vacancia han alcanzado máximos históricos en numerosos CBDs y distritos de oficinas, y la demanda de nueva superficie neta es muy limitada.



- **Retail tradicional:**

El comercio electrónico y los cambios en hábitos de consumo continúan presionando al retail físico, reduciendo la viabilidad de nuevos centros comerciales convencionales y enfocando la inversión hacia formatos de conveniencia y logística urbana.

- **Hoteles / hospitalidad:**

Aunque el turismo y los viajes de negocios se han recuperado parcialmente, la inversión en nueva planta hotelera avanza de forma prudente, con foco en remodelaciones y reposicionamiento más que en expansión masiva.

Un elemento clave es que la erosión de la viabilidad económica de la construcción de oficinas se considera en gran medida **estructural** tras la pandemia. Diversos análisis señalan que más de 150 millones de pies cuadrados de oficinas en Estados Unidos se enfrentan a procesos de reconversión a largo plazo hacia usos alternativos (residencial, mixto, logística, educación, etc.).

Para empresas españolas, esto abre oportunidades ligadas a:

- **Rehabilitación y cambio de uso:** sistemas de fachada, refuerzos estructurales, soluciones interiores para transformar oficinas en viviendas u otros usos.
- **Especialización sectorial:** productos y soluciones para educación, sanidad y data centers, donde la inversión sigue siendo activa.

3.3 Infraestructura y proyectos públicos

La construcción de infraestructuras y proyectos públicos presenta un comportamiento más estable, con una **proyección de crecimiento moderado del +2-3% en 2026**, apoyada por programas federales de largo recorrido.

Los principales impulsores son:

- **Bipartisan Infrastructure Law (2021)**

Esta ley sigue canalizando recursos significativos hacia proyectos de transporte, carreteras, puentes, infraestructuras de agua, banda ancha y resiliencia climática.

Muchos proyectos se encuentran en fase de licitación o ejecución en 2025-2026, generando un pipeline estable de obra civil en numerosos estados.

- **Reconstrucción y modernización de puentes y carreteras**

El déficit de mantenimiento acumulado en puentes y carreteras federales y estatales impulsa proyectos de rehabilitación, refuerzo estructural y mejora de capacidad.

- **Sistemas de agua y alcantarillado**

La obsolescencia de redes de agua potable y saneamiento, junto con requerimientos ambientales más exigentes, obliga a realizar inversiones crecientes en estas infraestructuras básicas.

- **Tecnología y telecomunicaciones**



Antena IGAPE Miami (EE.UU.)

La expansión de redes de banda ancha y la mejora de infraestructuras digitales, en parte vinculadas a la brecha digital rural, genera proyectos de construcción y soporte técnico en todo el país.

Para empresas españolas, el acceso a este tipo de proyectos suele pasar por:

- Colaborar con grandes contratistas estadounidenses ya homologados ante organismos como USACE (U.S. Army Corps of Engineers) o el Departamento de Defensa.
- Presentarse como proveedores de soluciones concretas (materiales de alto desempeño, sistemas de monitorización, tecnologías de construcción) integrables en consorcios y UTEs.

3.4 Data centers e infraestructura de energía

Este segmento es reconocido por la mayoría de analistas como el **gran motor de crecimiento del sector para 2026-2030**, tanto por volumen de inversión como por intensidad tecnológica.

3.4.1 Magnitud del fenómeno

Algunas métricas ilustran la escala del fenómeno:

Métrica	Valor aproximado
Proyección de gasto 2026	> 52.000 M USD
Incremento 2025 vs 2024	~ +100%
Crecimiento proyectado 2026	+24,9%
Crecimiento anual histórico	20-25%
Inversión global estimada 2030	~7 billones USD
Coste medio por pie cuadrado	~1.000 USD

En 2024 el gasto en construcción de data centers se disparó, con tasas de crecimiento superiores al 50%, impulsado por una oleada de proyectos enfocados en inteligencia artificial, computación en la nube y servicios digitales avanzados. Se espera que el gasto anual se duplique en muy pocos años y que el tamaño del mercado estadounidense pueda más que duplicarse de aquí a 2030.

El principal impulsor es la inversión masiva de los “hyperscalers” (Google, Microsoft, Amazon, Meta, entre otros) y de grandes empresas tecnológicas e industriales que construyen o externalizan capacidades de cómputo intensivo. Grandes programas industriales como los anunciados por gigantes tecnológicos incluyen componentes muy relevantes de infraestructura de datos, con presupuestos de cientos de miles de millones de dólares a lo largo de la década.

Este contexto genera:

- Proyectos de enorme escala, con presupuestos unitarios muy elevados y plazos de ejecución comprimidos.

Antena IGAPE Miami (EE.UU.)

- Exigencias técnicas extremas en materia de disponibilidad, redundancia, seguridad física y ciberseguridad, así como eficiencia energética.

3.4.2 Geografía de los data centers

Los mercados se dividen entre hubs ya consolidados, con cierto grado de saturación, y nuevas regiones emergentes que ofrecen capacidad eléctrica y condiciones atractivas:

Mercados establecidos (alta saturación y competencia):

- **Northern Virginia** (Ashburn y entorno): principal clúster mundial de data centers, con limitaciones crecientes en disponibilidad de suelo y capacidad eléctrica.
- **Northern California (Silicon Valley)**: mercado histórico, con costes muy altos y restricciones regulatorias y energéticas.
- **Chicago**: importante hub del Medio Oeste, bien conectado y con ecosistema de operadores y proveedores consolidado.
- **Dallas-Fort Worth**: uno de los polos de mayor crecimiento en el sur, aunque empezando a mostrar tensiones en ciertas áreas.

Mercados emergentes (mayor margen de crecimiento):

- **Ohio**: destino preferente de varios megacampus de data centers por disponibilidad relativa de energía y condiciones de coste.
- **Arizona**: atractivo por su suelo disponible y entorno regulatorio, aunque con desafíos hídricos.
- **Texas (regiones secundarias)**: más allá de los hubs tradicionales, se abren proyectos en condados con acceso a redes eléctricas potentes y suelo abundante.
- **Iowa y otros estados del Midwest**: combinan energía competitiva, clima favorable para refrigeración y buenas conexiones.
- **Sureste (Georgia, North Carolina)**: emergen como destinos para nuevos proyectos, apoyados en redes eléctricas robustas y políticas pro-inversión.

Un ejemplo ilustrativo es el megacampus anunciado por Vantage en Shackelford County (Texas), con una inversión de unos 25.000 millones de dólares para construir 10 data centers sobre unas 1.200 acres, alcanzando una capacidad de alrededor de 1,4 GW y generando del orden de 5.000 empleos en fase de construcción y operación.

3.4.3 Restricciones técnicas y oportunidades asociadas

Paradójicamente, el principal cuello de botella de estos proyectos no es la capacidad constructiva, sino la **disponibilidad y estabilidad del suministro eléctrico**:

- La demanda de energía de los data centers crece de forma exponencial, especialmente por las cargas asociadas a IA generativa y modelos de gran escala.
- Las redes eléctricas deben modernizarse y ampliarse, incluyendo subestaciones, líneas de transmisión y sistemas de gestión avanzada para dar servicio a estos macroproyectos.



Antena IGAPE Miami (EE.UU.)

- Existe una presión creciente para que el suministro se base en fuentes renovables, lo que obliga a desarrollar proyectos paralelos de generación solar, eólica y almacenamiento, junto con contratos de compra de energía (PPAs) a largo plazo.
- La competencia entre estados y regiones por captar inversiones de data centers gira cada vez más en torno a la **seguridad energética**, incentivos fiscales, rapidez administrativa y acceso a energía limpia.

Esto tiene implicaciones directas para proveedores españoles:

- La demanda no se limita al “edificio” del data center: incluye toda la **infraestructura integrada** de energía, refrigeración y red. Soluciones de media y baja tensión, sistemas de backup, cuadros, envolventes técnicas, racks, cableado especializado y sistemas de gestión térmica son críticos.
- Hay oportunidades para empresas con know-how en **infraestructura energética y renovables**, capaces de integrarse en proyectos que combinen generación, almacenamiento y consumo intensivo en un mismo ecosistema.
- La especialización, certificaciones técnicas y capacidad de cumplir con exigentes estándares de calidad y seguridad son factores decisivos para entrar en la cadena de suministro de los grandes operadores.

4. FACTORES DE MERCADO CLAVE

4.1 Escasez de mano de obra

La escasez de mano de obra en construcción es ya una **crisis** estructural y uno de los principales condicionantes de plazos y costes de los proyectos en Estados Unidos. Entre 2017 y 2023 el número medio de vacantes mensuales prácticamente se ha duplicado, pasando de unas 200.000 a más de 380.000 plazas sin cubrir, y para 2025-2026 se estima que el sector necesitará incorporar del orden de 439.000 nuevos trabajadores al año, llegando casi a 500.000 en 2026 si la actividad repunta.

Causas principales

- Envejecimiento de la fuerza laboral: gran parte de los trabajadores cualificados pertenece a cohortes de mayor edad próximas a la retirada, sin relevo generacional suficiente.
- Cambios en inmigración: restricciones y menor entrada de mano de obra inmigrante reducen una fuente tradicional de trabajadores para la construcción.
- Menor atractivo para los jóvenes: sectores como tecnología, logística o servicios ofrecen condiciones percibidas como más atractivas, de modo que muchos jóvenes no consideran la construcción como primera opción laboral.
- Demanda insatisfecha de habilidades especializadas: existe un desajuste entre las cualificaciones disponibles y las requeridas (oficios técnicos, operadores de maquinaria avanzada, supervisores con competencias digitales).

Consecuencias en el mercado



Antena IGAPE Miami (EE.UU.)

- Sueldos en alza: los salarios en construcción, especialmente en proyectos comerciales y de infraestructuras, muestran incrementos significativos para atraer y retener talento.
- Aumento del coste de proyectos: la partida laboral pesa cada vez más en el presupuesto total, lo que se suma a la presión de materiales, encareciendo el coste por metro cuadrado construido.
- Cronogramas extendidos y riesgos de retrasos: la falta de equipos completos provoca plazos mayores, más riesgo de penalizaciones y mayor dificultad para gestionar obras simultáneas.
- Presión para adoptar tecnología: la industria se ve obligada a recurrir a soluciones que incrementen la productividad por trabajador (prefabricación, automatización, software de gestión, robótica ligera).

Oportunidad para empresas españolas

Esta situación abre una ventana clara para:

- Sistemas de **prefabricación** y construcción modular que reduzcan horas de obra in situ.
- Tecnologías de gestión y control que permitan hacer más con menos personal (sensórica, software, herramientas de planificación avanzada).
- Servicios especializados (por ejemplo, inspección con drones o modelado BIM) que aporten productividad a contratistas locales sin incrementar plantilla propia.

4.2 Volatilidad de materiales

La volatilidad de precios de los materiales de construcción se ha convertido en un factor crítico de incertidumbre para promotores y contratistas, especialmente en un contexto de tensiones arancelarias. La combinación de tarifas a la importación, cambios en la demanda sectorial y disrupciones logísticas genera oscilaciones relevantes tanto al alza como a la baja, según material y momento del ciclo.

Tendencias 2025-2026 por material

- Acero (con arancel del 25%): tendencia claramente inflacionaria; en 2025 los productos de acero para construcción han acumulado subidas superiores al 13% en 12 meses, con incrementos adicionales asociados a nuevas rondas de tarifas.
- Aluminio (con arancel del 25%): encarecimiento notable, con aumentos de precios superiores al 20% interanual para ciertos laminados, reflejando tanto costes energéticos como restricciones de oferta.
- Madera: tras picos extremos en años anteriores, los precios han corregido parcialmente, pero siguen por encima de niveles prepandemia; la tendencia reciente es de moderación con episodios puntuales de subida.
- Cemento y derivados: comportamiento relativamente estable, aunque con presión al alza en zonas de fuerte actividad y posibles tensiones vinculadas a costes energéticos y emisiones.



- Materiales prefabricados: la demanda crece por la búsqueda de eficiencia laboral, lo que empieza a trasladarse a precios más firmes y a mayor selectividad en suministro.
- Tecnología y equipamiento: soluciones tecnológicas (software, sensores, equipos de automatización) registran una demanda explosiva, reflejada en el fuerte aumento de inversión en “contech”.

Respuestas típicas de los contratistas

- Aceptar costes más altos y repercutirlos al cliente, ajustando contratos con cláusulas de escalado de precios y acortando periodos de validez de las ofertas.
- Diversificar fuentes de suministro, buscando materiales alternativos, proveedores en países no sujetos a los mismos aranceles o acuerdos de largo plazo para reducir volatilidad.

Para exportadores españoles, ello refuerza la necesidad de posicionarse en productos de mayor valor añadido, donde la volatilidad de input se compense con margen y diferenciación técnica (por ejemplo, materiales especializados, sistemas completos, soluciones de eficiencia).

4.3 Adopción tecnológica

La presión combinada de escasez de mano de obra, volatilidad de costes y exigencias de plazos está acelerando una transición hacia una construcción más industrializada y digitalizada. Esta “Industria 4.0” aplicada a la construcción avanza más rápido en grandes proyectos y en segmentos de alto valor (infraestructura, data centers, manufactura avanzada).

Principales líneas de adopción

- Building Information Modeling (BIM): ya es estándar en proyectos grandes, especialmente en obra civil compleja, hospitales, data centers y grandes infraestructuras, integrando diseño, planificación y operación.
- Prefabricación y construcción modular: en expansión por su capacidad de reducir horas de obra, minimizar errores y mejorar calidad y seguridad; cada vez más presente en residencial multifamiliar, hoteles y proyectos sanitarios.
- Telemática y control de maquinaria: sistemas de monitorización en tiempo real de equipos pesados y flotas de obra permiten optimizar uso, mantenimiento y consumo de combustible.
- Drones e inspección remota: el uso de drones para topografía, seguimiento de obra, inspecciones de seguridad y documentación as-built es ya habitual en proyectos grandes y de difícil acceso.
- Gestión de proyectos digital: herramientas cloud de colaboración, gestión de cambios, control de costes y planificación se han normalizado, sustituyendo procesos manuales y hojas de cálculo dispersas.
- Inversión en “construction tech”: se estima que la inversión en tecnologías para construcción ha crecido en varios múltiplos entre 2022 y 2026, pasando de niveles



inferiores a 200 millones de dólares a superar el umbral de los 1.000-1.400 millones, reflejando el interés de fondos y corporates por el sector.

Espacio para empresas españolas

- Proveedores de software y soluciones BIM, integradores y servicios de modelado avanzado.
- Empresas de servicios de inspección con drones, captura de datos y digital twins para infraestructuras.
- Fabricantes de sistemas prefabricados y modulares industrializados, capaces de integrarse con flujos BIM y entregar soluciones “plug & play” a contratistas estadounidenses.

5. PRESENCIA ESPAÑOLA Y OPORTUNIDADES COMERCIALES

5.1 Principales contratistas españoles en EE.UU.

España cuenta con una presencia muy significativa en el mercado estadounidense de construcción e infraestructuras a través de grandes grupos que han logrado posiciones de liderazgo, especialmente en obra civil y proyectos públicos.

ACS (Actividades de Construcción y Servicios)

ACS es el actor español con mayor huella en EE. UU., operando principalmente mediante sus filiales Dragados y Flatiron:

- Ingresos totales 2024: en torno a 41.000 millones de euros, con América del Norte como mercado clave.
- Ingresos en Estados Unidos: alrededor de 23.000 millones de euros, lo que supone aproximadamente el 56% del total del grupo.
- Empleo en EE. UU.: del orden de 23.000 trabajadores, sumando las distintas filiales.
- Posición: entre los cinco primeros contratistas generales / de ingeniería civil en el mercado estadounidense.

Un hito clave fue la fusión de Flatiron y Dragados USA, que ha dado lugar a una de las mayores empresas de ingeniería civil del país, con ingresos combinados de alrededor de 6.400 millones de dólares, reforzando su capacidad de optar a megacontratos federales y estatales. Sus especialidades incluyen:

- Grandes proyectos de **ingeniería civil** (carreteras, puentes, túneles).
- Construcción de **infraestructura militar** y obras para USACE.
- Proyectos de **infraestructura de servicios** y energía.

Ferrovial



Ferrovial, a través de su negocio de construcción y concesiones, también tiene un peso muy relevante en Norteamérica:

- En torno al 80% de sus ingresos proceden de América del Norte, reflejando la prioridad estratégica del mercado estadounidense.
- Cuenta con cotización en mercados como España y presencia destacada en concesiones y autopistas de peaje.
- Su filial Webber, con base en Texas, es uno de los vehículos principales para obra civil y proyectos de construcción general en EE. UU.

Ferrovial destaca especialmente en:

- **Concesiones de carreteras de peaje** y grandes proyectos de transporte.
- Gestión y mantenimiento de infraestructuras de transporte.
- Desarrollo de proyectos bajo esquemas de colaboración público-privada.

Contratos militares y DoD

ACS/Dragados-Flatiron y Ferrovial/Webber han sido seleccionadas por el Departamento de Defensa de EE. UU. y el Cuerpo de Ingenieros del Ejército (USACE) para participar en un **contrato marco de construcción de instalaciones militares de hasta 7.000 millones de dólares** con horizonte 2033, en el que forman parte de un grupo de 13 contratistas preferentes.

Casos destacados:

- ACS/Dragados ha ejecutado proyectos como la reconstrucción de una presa en Washington y el reemplazo del Dique Seco 3 en la base naval de Pearl Harbor.
- Ferrovial/Webber ha participado en proyectos como la sustitución de puentes en Puerto Rico dentro de programas de reducción de riesgo de inundaciones.

Acciona y otros grupos

- Acciona refuerza su presencia en EE. UU. en segmentos de **energía renovable** (eólica, solar) y construcción sostenible, alineada con la transición energética y proyectos verdes.
- Otros grupos como Sacyr o FCC mantienen presencia más limitada pero con interés creciente de cara al ciclo 2026, preparando estructuras y alianzas para competir en contratos "Made in USA".

5.2 Contratos públicos y oportunidades federales

El sector público federal y estatal ofrece un flujo relativamente previsible de proyectos de alto valor, aunque con exigencias de cumplimiento elevadas.

Defensa (Department of Defense)

- El presupuesto federal de defensa se mantiene en máximos históricos, con una parte relevante dedicada a infraestructura: bases, instalaciones logísticas, infraestructuras navales y centros de entrenamiento.



Antena IGAPE Miami (EE.UU.)

- El contrato marco de hasta 7.000 millones de dólares para construcción de edificios militares (2025-2033) en el que participan ACS y Ferrovial ejemplifica el tipo de oportunidades disponibles para contratistas con credenciales y capacidades probadas.

Otras agencias federales clave

- **USACE (U.S. Army Corps of Engineers):** lidera proyectos de infraestructura hidráulica, fluvial, costera y de protección frente a inundaciones, así como parte de las infraestructuras militares.
- **DOT (Department of Transportation)** y agencias estatales de transporte: gestionan proyectos de carreteras, puentes, ferrocarril y movilidad.
- **FEMA:** impulsa proyectos de resiliencia y reconstrucción tras desastres naturales, con programas de reparación de infraestructuras críticas.

El acceso a estos contratos requiere:

- Registro y mantenimiento activo en **SAM.gov**, el sistema oficial de adjudicación de contratos federales.
- Capacidad para cumplir con regulaciones federales, laborales y ambientales específicas (Davis-Bacon, Buy American, NEPA).
- A menudo, formación de **joint ventures** o consorcios con contratistas estadounidenses ya homologados, especialmente en proyectos complejos o de gran escala.

5.3 Materiales y equipamiento desde España

Los aranceles del 10-25% sobre productos de acero, aluminio, equipos y otros materiales reducen la competitividad precio de las exportaciones españolas, obligando a replantear la forma de acceder al mercado.

Estrategias recomendadas para exportadores españoles

1. Relocalización productiva parcial: establecer plantas de prefabricación, ensamblaje o transformación en Estados Unidos (o en países USMCA) para minimizar impacto arancelario y cumplir más fácilmente con requisitos Buy American.
2. Foco en nichos especializados: centrarse en productos de alto valor añadido (piedra natural premium, cerámicas técnicas, sistemas especiales) donde el precio no sea el único criterio.
3. Ofrecer sistemas integrados: vender soluciones completas (sistemas de fachada, kits modulares, paquetes de eficiencia energética) en lugar de productos sueltos, para capturar mayor valor.
4. Aportar servicios técnicos: acompañar el material con ingeniería, instalación, formación y soporte, incrementando el valor percibido y la fidelidad del cliente.

Oportunidades específicas incluyen:

- Sistemas de construcción modular y prefabricados con diseño y tecnología española.



- Tecnología BIM, software de gestión de proyectos y soluciones de integración digital.
- Soluciones de eficiencia energética y materiales de altas prestaciones (aislamientos, cerámicas, piedra gallega).
- Equipamiento de precisión y componentes de alto valor para maquinaria y sistemas constructivos.

6. REGULACIONES Y REQUISITOS DE CUMPLIMIENTO

6.1 Regulaciones federales

El marco regulatorio federal condiciona tanto costes como plazos y requisitos de contenido local en los proyectos, particularmente en aquellos financiados con fondos públicos.

- **Davis-Bacon Act**

Obliga a pagar salarios “prevailing wage” en proyectos de construcción financiados federalmente, lo que suele situar la mano de obra por encima de niveles de mercado y puede incrementar los costes totales de proyectos públicos en torno a un 10-15%.

- **Buy American Provisions**

La legislación de infraestructuras y otras normas refuerzan la preferencia por componentes y materiales de origen estadounidense en proyectos públicos; bajo la administración Trump estas disposiciones se han endurecido, reduciendo el margen para importar ciertos materiales sin justificación específica.

- **Revisión ambiental (NEPA)**

Los proyectos federales relevantes deben someterse a análisis ambientales exhaustivos, lo que agrega complejidad documental y puede alargar de manera significativa los cronogramas de aprobación y ejecución.

6.2 Regulaciones estatales y locales

Además del nivel federal, cada estado y muchas jurisdicciones locales establecen sus propios requisitos:

- Permisos de construcción emitidos por ciudades y condados, con plazos de tramitación que pueden oscilar entre 3 y 12 meses.
- Códigos de construcción estatales, que varían de manera importante y se actualizan periódicamente (por ejemplo, en normas sísmicas, huracanes, eficiencia energética).
- Regulaciones laborales y fiscales específicas por estado, incluyendo impuestos sobre contratistas y requisitos de seguros.



Para contratistas que operan en múltiples estados, esto implica una carga regulatoria significativa, con necesidad de equipos internos o asesores especializados para asegurar cumplimiento en cada plaza.

6.3 Licencias y acreditaciones

El ejercicio de la construcción y de muchas actividades relacionadas exige:

- Licencias de contratista estatales, con requisitos de experiencia, solvencia y, a menudo, exámenes técnicos.
- Acreditaciones de seguridad (por ejemplo, OSHA 30-Hour) para mandos intermedios y personal en obra. En ciertos mercados, certificaciones sindicales o acuerdos laborales específicos.
- Bonos de funcionamiento y garantías de cumplimiento, especialmente en obra pública.

6.4 Impacto de tarifas en el marco regulatorio

El endurecimiento arancelario se combina con una mayor presión política para favorecer materiales y servicios domésticos:

- Umbrales y requisitos de “Buy American” tienden a hacerse más estrictos, con menos margen para excepciones.
- Se refuerzan los controles sobre el origen de materiales y componentes, con auditorías y documentación más exigente.
- La agenda política impulsa activamente el uso de proveedores locales, lo que obliga a los actores extranjeros a adaptarse mediante implantación local, alianzas y cumplimiento riguroso de requisitos de origen.

7. ANÁLISIS COMPETITIVO

7.1 Principales contratistas estadounidenses

El mercado estadounidense está dominado por un grupo de grandes contratistas nacionales con fuerte capacidad financiera, técnica y relacional, entre los que destacan empresas como Turner, Bechtel, Kiewit, Clark y otros grupos especializados. Estos actores controlan buena parte de los megaproyectos y de los contratos públicos de alto valor, combinando presencia nacional con redes locales muy consolidadas.

La ventaja española es que ACS/Dragados-Flatiron y Ferrovial/Webber han logrado situarse en el “club” de los grandes en ingeniería civil, aprovechando:

- Amplia experiencia internacional en megaproyectos.



- Sistemas operativos y de gestión probados en diversos mercados.
- Fuerte presencia en segmentos de infraestructura pública, donde la referencia y el track record son decisivos.

7.2 Competidores secundarios y barreras de entrada

Además de los grandes grupos estadounidenses, compiten actores canadienses, australianos y de otras geografías, con cierta ventaja para los primeros gracias al marco USMCA, que facilita el acceso y reduce algunas barreras comerciales.

Las principales barreras de entrada para nuevos actores (incluidos españoles medianos) son:

- Requerimientos de capital y capacidad de asumir riesgos financieros elevados.
- Complejidad regulatoria federal-estatal, que exige estructura legal y de cumplimiento robusta.
- Importancia de las relaciones y referencias en la adjudicación de grandes proyectos.
- Nivel tecnológico exigido (BIM avanzado, gestión digital, estándares de calidad).
- Barreras idiomáticas y culturales, con ventaja inicial para empresas anglófonas y actores ya implantados.

Para empresas gallegas y españolas de menor tamaño, la vía más realista de acceso pasa por integrarse en cadenas de suministro de estos grandes contratistas o por posicionarse como proveedores altamente especializados en nichos concretos (materiales, sistemas, tecnología), aprovechando las dinámicas descritas en los apartados anteriores.

8. OPORTUNIDADES ESTRATÉGICAS PARA EXPORTADORES ESPAÑOLES

8.1 Segmentos de oportunidad alta

Los segmentos con mejor relación riesgo-retorno para empresas españolas se concentran donde confluyen alto crecimiento, barreras técnicas y menor sensibilidad a precio.

1. Data centers e infraestructura de energía (ALTO)

La ola inversora en data centers y redes eléctricas asociadas crea una demanda sostenida de soluciones avanzadas de cooling, distribución de potencia y eficiencia energética, con proyectos que superan los 52.000 millones de dólares anuales y crecimientos superiores al 20%.

Aquí encajan especialmente bien:

- o Tecnología de **cooling** (sistemas de climatización de alta eficiencia, free-cooling, soluciones líquidas, intercambiadores).

Antena IGAPE Miami (EE.UU.)

- o Sistemas de **distribución de potencia** (cuadros, barras, celdas de media y baja tensión, soluciones de backup, integrables con requisitos de redundancia Tier III/IV).
- o Soluciones de **eficiencia energética** (gestión térmica, envolventes de alto rendimiento, monitorización energética).
- o Servicios de diseño e ingeniería especializada (BIM para data centers, digital twin, consultoría de layout y flujo de aire).

2. Materiales especializados (ALTO)

Productos con fuerte componente de diseño o propiedades técnicas permiten absorber mejor el impacto arancelario y la volatilidad de costes.

- o **Piedra natural** (granito, pizarra, mármol), incluyendo piedra gallega para fachadas, pavimentos y proyectos de alto standing.
- o **Cerámicas técnicas y refractarias**, para entornos de altas prestaciones (industrial, data centers, soluciones ignífugas).
- o Productos con **certificaciones de sostenibilidad** (LEED, BREEAM, EPD), cada vez más valorados por inversores institucionales.
- o Sistemas avanzados de **aislamiento acústico y térmico**, clave en proyectos de viviendas multifamiliares y edificios de alto desempeño energético.

3. Prefabricación y modularidad (MEDIO-ALTO)

La combinación de escasez de mano de obra y presión en plazos impulsa la prefabricación.

- o Sistemas prefabricados españoles (paneles, elementos estructurales, baños/cuartos técnicos modulares).
- o Vivienda **modular** de alta calidad, especialmente para alquiler multifamiliar y proyectos de vivienda asequible.
- o Componentes estructurales industrializados que reduzcan tiempo in situ (forjados, escaleras, módulos MEP).
- o Soluciones de “construcción rápida” orientadas a educación, sanidad y hospitality.

4. Tecnología y servicios (MEDIO)

El mercado está madurando en digitalización y construcción tech, con inversión en contech creciendo de forma exponencial.

- o Software **BIM** y plataformas de gestión de proyectos integradas con flujos cloud.



Antena IGAPE Miami (EE.UU.)

- o Servicios de inspección digital (drones, captura 3D, nubes de puntos, digital twin).
- o Consultoría técnica especializada en eficiencia energética, diseño sostenible, optimización de obra.
- o Servicios de **certificación de calidad y compliance** (apoyo en Buy American, contenidos ambientales, documentación).

5. Equipamiento de construcción (MEDIO)

Menos margen por presión arancelaria, pero con espacio en nichos de alto valor.

- o Herramientas y equipamiento de alta especialización (equipos de corte de piedra, sistemas de anclaje específicos, instrumentación).
- o Soluciones de **seguridad** (barandillas, sistemas anti-caída, EPIs especializados, señalización inteligente).
- o Sistemas de **medición y control** (láser, sensores, monitorización estructural de obra e infraestructuras).

8.2 Estrategias de entrada de mercado

La elección de estrategia debe ligar tamaño de la empresa, nivel de riesgo asumible y tipo de producto/servicio.

Estrategia 1: Joint ventures con contratistas locales

- Ventaja: acceso inmediato a licitaciones, conocimiento regulatorio y relaciones con administraciones; imprescindible en contratos federales de alto valor.
- Desventaja: reparto de márgenes, dependencia del socio y complejidad en gobierno corporativo.
- Más adecuada para: proyectos grandes (infraestructuras, data centers, obra civil) y contratos DoD/USACE.
- Referencia: ACS/Dragados y Ferrovial/Webber operan en EE. UU. mediante estructuras y alianzas que les permiten licitar como actores “domésticos” de facto.

Estrategia 2: Distribución y representación

- Ventaja: bajo capital inicial, entrada más rápida, estructura ligera; modelo natural para materiales, equipamiento y soluciones estándar.
- Desventaja: márgenes reducidos, menor control sobre marca y posicionamiento.
- Mejor para: fabricantes de materiales, herramientas, equipos especializados, soluciones modulares de tamaño medio.
- Contexto: con más de 800.000 empresas de construcción con empleados, existe una red muy amplia de distribuidores e instaladores potenciales para productos especializados.



Estrategia 3: Relocación productiva (implantación industrial)

- Ventaja: reducción/evitación de aranceles, facilidad para cumplir Buy American, mejor servicio postventa.
- Desventaja: inversión elevada, riesgo operativo, curva de aprendizaje local.
- Mejor para: empresas medianas/grandes con volumen ya contrastado en exportación o con contratos recurrentes.
- Modelos típicos:
 - Plantas de **prefabricación** (paneles, módulos) en estados con buena logística (Texas, Florida, Georgia).
 - Centros de ensamblaje/acabado para transformar componentes importados en producto final "local".

Estrategia 4: Nichos especializados sin competencia directa

- Ventaja: diferenciación clara, márgenes más altos, menos presión de competidores estadounidenses.
- Desventaja: mercados más estrechos, necesidad de alto nivel de especialización técnica.
- Mejor para: empresas de tecnología, servicios avanzados (drones, BIM, consultoría) y materiales muy específicos.
- Ejemplos: inspección con drones para infraestructuras, consultoría en sostenibilidad y certificaciones, auditorías energéticas ligadas a data centers o edificios públicos.

8.3 Mercados geográficos prioritarios

No todos los estados ofrecen el mismo perfil de riesgo, requisitos y potencial.

- **Texas (ALTO POTENCIAL)**
 - Fuerte crecimiento residencial y empresarial, con marco regulatorio pro-negocio.
 - Hub clave de data centers (Dallas-Fort Worth, nuevos polos como Shackelford County) y de infraestructura energética.
 - Presencia consolidada de Ferrovial/Webber y otros grupos españoles, que proveen efecto tractor.
 - Conexiones con Miami y comunidad empresarial hispana que facilitan soft-landing.
- **Florida (OPORTUNIDAD INMEDIATA)**
 - Mercado residencial muy dinámico y gran volumen de rehabilitación y resiliencia frente a huracanes y subida del nivel del mar.
 - Proximidad a la antena IGAPE Miami, que puede facilitar contactos y soporte institucional.



Antena IGAPE Miami (EE.UU.)

- o Fuerte presencia hispana y vínculos con Caribe y Latinoamérica, útil para estrategias regionales.
- **California (MERCADO MADURO)**
 - o Normativas muy exigentes en eficiencia energética, sismo y medio ambiente, que elevan la barrera de entrada pero también el valor de las soluciones avanzadas.
 - o Ecosistema tecnológico sofisticado, adecuado para soluciones BIM, contech y materiales de alto desempeño.
 - o Competencia intensa, pero proyectos de gran presupuesto y alto nivel de innovación.
- **Virginia (DATA CENTERS)**
 - o Principal clúster mundial de data centers, con alta concentración de operadores y proyectos.
 - o Mercado parcialmente saturado para construcción básica, pero aún con oportunidades en servicios especializados, mantenimiento, upgrades y soluciones de eficiencia energética.
- **Ohio, Arizona, Iowa y otros mercados emergentes**
 - o Crecimiento rápido de data centers y logística, con menor competencia que en hubs tradicionales.
 - o Costes operativos más bajos, disponibilidad de suelo y, en muchos casos, políticas de incentivos para nuevas inversiones.
 - o Oportunos para proyectos piloto o primeras implantaciones industriales de tamaño medio.

9. PERSPECTIVA TEMPORAL Y CICLO DE OPORTUNIDADES

9.1 Corto plazo (2026)

El año 2026 se perfila como un año de **transición** más que de máximo volumen para nuevos entrantes.

- Q1-Q2 2026:
 - o Persisten incertidumbres sobre la trayectoria final de la política comercial y arancelaria, lo que frena algunas decisiones de inversión.
 - o Contratistas priorizan control de costes y protección de márgenes, con foco en proyectos de mantenimiento, pequeños desarrollos y trabajos recurrentes.
- Q3-Q4 2026:
 - o Mayor claridad sobre el marco político puede liberar inversiones retenidas.



Antena IGAPE Miami (EE.UU.)

- o La expansión de data centers continúa a ritmo alto; se adjudican nuevas fases de campus existentes y proyectos en mercados emergentes.
- o Los desembolsos de programas federales de infraestructura se aceleran en varios estados, generando licitaciones adicionales.
- o El alquiler multifamiliar mantiene un tono positivo en la mayoría de mercados.

9.2 Mediano plazo (2027-2028)

En 2027-2028 es probable un entorno algo más normalizado:

- Recuperación selectiva de construcción comercial en segmentos defensivos (educación, salud, activos comunitarios).
- Data centers entran en fases 2 y 3 de muchos campus, con proyectos de actualización tecnológica y ampliaciones.
- La infraestructura energética (renovables, redes, almacenamiento) amplía su peso por la necesidad de sostener el consumo eléctrico de la economía digital.
- El mercado laboral, aunque seguirá tensionado, podría mostrar algo más de equilibrio si las inversiones en formación y atracción de talento surten efecto.

9.3 Largo plazo (2029-2030)

A más largo plazo, la estructura del mercado se redefinirá alrededor de tres ejes.

- Data centers y activos digitales consolidan su papel como impulsores primarios de inversión en construcción avanzada.
- La transición energética genera una demanda sostenida de infraestructuras de generación, redes, almacenamiento y resiliencia climática.
- La digitalización de la construcción (BIM, prefabricación, automatización) se convierte en norma, no en ventaja diferencial, elevando el listón tecnológico mínimo para competir.

10. RECOMENDACIONES PARA EMPRESAS ESPAÑOLAS

10.1 Análisis de viabilidad

Antes de comprometer recursos, es clave un filtro riguroso:

- Producto/servicio: debe ofrecer una **ventaja competitiva clara** frente a alternativas estadounidenses o de terceros países (rendimiento, certificaciones, precio-valor).
- Escala: el mercado objetivo y los volúmenes previsibles deben justificar los costes fijos de entrada (viajes, marketing, estructura local).
- Tarifa: evaluar cómo impactan aranceles del 10-25% en el P&L y si se compensa con margen o vía relocalización parcial.



Antena IGAPE Miami (EE.UU.)

- Regulaciones: capacidad para cumplir requisitos federales/estatales de seguridad, origen, medio ambiente y laborales.
- Capital: recursos suficientes para mantener 18-24 meses de operación sin retorno positivo, mientras se construye pipeline.
- Equipo: personas con inglés fluido y experiencia internacional, idealmente con conocimiento previo de EE. UU.
- Red: contactos efectivos para JV, distribución o acceso a proyectos (apoyo de IGAPE, cámaras, asociaciones).

10.2 Pasos de entrada recomendados

En línea con la práctica de proyectos de internacionalización, una secuencia razonable sería:

- **Fase 1 (Meses 1-3): Investigación profunda**
 - Market research específico por segmento y zona geográfica.
 - Identificación de 3-5 nichos concretos (no “EE. UU. en general”).
 - Mapeo de competencia directa y precios de referencia.
 - Análisis regulatorio básico (tarifas, Buy American, licencias).
 - Estimación de costes completos (incluyendo logística, seguros, aranceles).
- **Fase 2 (Meses 4-6): Validación de mercado**
 - Participar en ferias sectoriales y eventos (construcción, data centers, energía).
 - Reuniones con potenciales clientes, distribuidores y socios.
 - Validar propuesta de valor con al menos 10-15 actores relevantes.
 - Ajustar modelo de negocio y fijar estrategia de entrada (distribución, socio, JV).
- **Fase 3 (Meses 7-12): Pilot program**
 - Cerrar 1-2 operaciones piloto, incluso si el margen inicial es moderado, para ganar referencias.
 - Ajustar producto, servicio y logística según feedback real.
 - Documentar resultados y construir casos de éxito.
- **Fase 4 (Año 2+): Scale-up**
 - Dimensionar inversión en red de distribución, personal y marketing en función de tracción real.
 - Evaluar seriamente relocalización productiva o ensamblaje local cuando el volumen recurrente lo justifique.

10.3 Recursos de apoyo

Las empresas pueden apoyarse en una combinación de recursos españoles y estadounidenses:



Antena IGAPE Miami (EE.UU.)

- IGAPE (y antena de Miami): contactos empresariales, información regulatoria, apoyo en misiones y ferias, coordinación con otros organismos españoles.
- Oficinas Comerciales de España en EE. UU. (Washington, Miami, Nueva York, etc.): apoyo institucional y acceso a redes locales.
- Plataformas estadounidenses:
 - **SAM.gov** para identificar contratos federales.
 - **SBA.gov** y agencias estatales de desarrollo económico para incentivos y programas de apoyo.
 - Asociaciones sectoriales (AGC, AIA, asociaciones de data centers) para networking y actualización de tendencias.

11. LIMITACIONES Y RIESGOS

11.1 Riesgos identificados

El mercado ofrece oportunidades, pero con un perfil de riesgo que debe gestionarse de forma activa.

- Recesión o contracción económica: probabilidad media, impacto alto sobre demanda de nuevos proyectos.
- Aumento de aranceles o escalada comercial: probabilidad media-alta, impacto alto en commodities y materiales estándar.
- Volatilidad de tipos de interés: probabilidad alta, impacto medio (sobre todo en residencial).
- Persistencia de la escasez de mano de obra: probabilidad alta, impacto medio en costes y plazos.
- Cambios regulatorios restrictivos (Buy American, NEPA, laboral): probabilidad media, impacto medio.
- Riesgos de sobrecapacidad en ciertos segmentos (oficinas, algunos submercados residenciales): probabilidad media, impacto bajo-medio local.

11.2 Mitigación de riesgos

Algunas líneas de mitigación razonables:

- Diversificación geográfica dentro de EE. UU., evitando depender de un único estado o segmento.
- Foco en nichos defensivos (infraestructura esencial, data centers, salud, educación) menos sensibles a ciclos.
- Partnerships locales para compartir riesgos operativos y regulatorios.



Antena IGAPE Miami (EE.UU.)

- Flexibilidad operativa para ajustar mix de productos/servicios o pivotar hacia segmentos más activos.
- Monitorización continua de cambios tarifarios y regulatorios, con capacidad de ajustar pricing y cadena de suministro.

12. CONCLUSIONES

- El mercado de la construcción en EE. UU. no es homogéneo: mientras la construcción tradicional se modera, los segmentos de data centers y energía crecen de forma excepcional y concentran la mayor parte de las nuevas oportunidades.
- La presencia de grupos españoles como ACS, Ferrovial y Acciona demuestra la capacidad de competir en segmentos de alta complejidad y en contratos federales, generando un efecto demostración para otras empresas.
- Los aranceles obligan a abandonar planteamientos basados en commodities y enfocarse en especialización, valor añadido y, cuando tenga sentido, implantación productiva parcial en EE. UU. o entorno USMCA.
- El año 2026 debe verse como fase de preparación y posicionamiento, con más peso de la construcción de relaciones y validación de nichos que del volumen inmediato de ventas.
- Miami y Texas surgen como ejes naturales para empresas gallegas y españolas: Miami como puerta institucional y relacional; Texas como polo industrial, energético y de data centers.
- En última instancia, la entrada exitosa exige capital, paciencia (horizonte de 2-3 años) y una estrategia clara apoyada en nichos donde España y Galicia disponen de ventajas comparativas: data centers, materiales especializados, prefabricación y tecnologías de construcción.



FUENTES

1. <https://constructioncoverage.com/data/us-construction-spending>
2. <https://www.marketreportsworld.com/market-reports/construction-spending-market-14721367>
3. <https://fullclarity.com/2025/02/18/u-s-construction-industry-report-2025/>
4. [https://www.constructconnect.com/hubfs/Winter%202024%20Q4%20US%20Put-in-Place%20Construction%20Forecasts\(v5\).pdf](https://www.constructconnect.com/hubfs/Winter%202024%20Q4%20US%20Put-in-Place%20Construction%20Forecasts(v5).pdf)
5. https://constructioncoverage.com/data/us-construction-spending?4a69b3ef_page=2&4a69b3ef_page=1&4a69b3ef_page=2
6. <https://www.bls.gov/iag/tgs/iag23.htm>
7. <https://www.census.gov/construction/c30/current/index.html>
8. <https://www.bls.gov/opub/btn/volume-14/whats-behind-the-projected-construction-employment-growth-from-2023-to-2033.htm>
9. <https://www.constructionowners.com/news/data-centers-manufacturing-led-94-of-2024-construction-growth>
10. <https://tradingeconomics.com/united-states/construction-spending/news/502674>
11. <https://www.enr.com/articles/62031-2026-forecast-megaprojects-data-centers-spur-growth-amid-shifting-policies>
12. <https://www.nahb.org/blog/2024/06/hbi-spring-24-labor-report>
13. <https://constructioncoverage.com/research/cities-with-the-most-construction-jobs>
14. <https://www.ibisworld.com/united-states/industry/construction/164/>
15. <https://www.abc.org/News-Media/News-Releases?Category=construction-spending>
16. <https://programs.com/resources/data-center-statistics/>
17. <https://www.cushmanwakefield.com/en/united-states/insights/united-states-outlook>
18. <https://www.researchandmarkets.com/report/united-states-data-center-construction-market>
19. <https://www.morganlewis.com/blogs/sourcingatmorganlewis/2025/12/data-center-trends-and-challenges-looking-ahead-to-2026>
20. <https://www.voronoiaapp.com/technology/-US-Data-Center-Construction-Spending-Surges-with-AI-Demand-Remains-Elevated-in-2025-3294>
21. https://www.bls.gov/news.release/archives/empsit_09062024.htm
22. https://sifyinfinitiespaces.com/wp-content/uploads/2025/10/Project-Green-Industry-report_1Lsigned.pdf
23. <https://www.abcnjc.org/abc-nonresidential-construction-spending-down-0-2-in-december-data-centers-and-manufacturing-make-up-94-of-spending-increase-in-2024>



24. <https://www.redhammer.io/blog/u-s-construction-labor-trends---february-2025>
25. <https://academyofcrafttraining.org/construction-workforce-shortage-2025/>
26. <https://www.mckinsey.com/capabilities/operations/our-insights/delivering-on-construction-productivity-is-no-longer-optional>
27. <https://www.joveo.com/blog/us-labor-market-2025-outlook/>
28. <https://thebirmgroup.com/commercial-construction-salaries-why-many-markets-are-experiencing-record-highs/>
29. <https://www.jill.com/en-us/insights/navigating-construction-industry-volatility-in-2025>
30. <https://contractoraccelerator.com/blog/breaking-steel-wood-tariffs-trigger-40-material-cost-increase>
31. <https://themcpgroup.com/construction-material-outlook-october-2025/>
32. <https://www.agc.org/news/2025/09/10/construction-material-costs-continue-accelerate-august-amid-extreme-price-hikes-steel-aluminum-and>
33. <https://sanhaw.com/blog/89647/understanding-lumber-and-materials-prices-in-april-2025-what-contractors-need-to-know>
34. <https://thecorner.eu/news-the-world/acs-and-ferrovial-selected-for-construction-work-on-military-buildings-around-us/119875/>
35. <https://www.expansion.com/empresas/2025/04/11/67f8533b468aeb47358b45b2.html>
36. <https://cincodias.elpais.com/mercados-financieros/2025-12-09/acs-y-ferrovial-entre-las-empresas-favoritas-de-bank-of-america-para-2026.html>
37. <https://diariosocialista.net/2025/06/22/acs-y-ferrovial-seleccionadas-para-un-contrato-de-construccion-militar-de-hasta-7-000-millones-de-dolares-en-ee-uu/>
38. <https://forbes.es/empresas/681147/acs-y-ferrovial-elegidas-por-el-ejercito-de-estados-unidos-para-un-contrato-de-7-000-millones-de-dolares/>
39. <https://spainuschamber.com/en/spain-a-strategic-destination-for-u-s-investment/>
40. https://www.20minutos.es/lainformacion/empresas/constructoras-espanolas-afroitan-2026-gran-asalto-batalla-crecer-eeu 6914904_0.html
41. <https://www.cushmanwakefield.com/en/united-states/insights/united-states-outlook>
42. <https://www.devooghthouselifters.com/construction-trends-and-industry-outlook/>
43. <https://www.reuters.com/markets/commodities/value-spains-steel-aluminium-exports-us-seen-taking-10-hit-trump-tariffs-2025-02-11/>
44. <https://www.constructionbriefing.com/news/expanded-us-tariffs-threaten-28bn-of-eu-construction-equipment-exports/8084776.article>
45. <https://www.caixabankresearch.com/en/sectoral-analysis/sectoral-observatory/tariff-tensions-and-reconfiguration-trade-flows-impact-spain>



46. <https://stonenews.eu/30-tariffs-by-the-u-s-a-major-blow-to-european-processed-marble-exports/>
47. <https://www.tradecomplianceresourcehub.com/2026/01/02/trump-2-0-tariff-tracker/>
48. <https://www.bls.gov/iag/tgs/iag23.htm>
49. <https://eurometal.net/us-tariffs-undermine-recovery-for-european-manufacturing/>
50. <https://www.ibisworld.com/united-states/industry/construction/164/>
51. <https://www.enr.com/articles/62031-2026-forecast-megaprojects-data-centers-spur-growth-amid-shifting-policies>
52. <https://arcoro.com/hubfs/Arcoro-Guides/2025%20Arcoro%20-%20GD%20-%20Rev.%202025%20Top%20Construction%20Workforce%20Challenges/Arcoro-GD%20Update%2025%20-Top%20Construction%20Workforce%20Challenges%20for%202025.pdf>
53. <https://www.aproplan.com/blog/construction-skills-shortage>
54. <https://www.bisnow.com/national/news/construction-development/us-construction-labor-shortage-job-openings-development-activity-131253>
55. <https://www.linkedin.com/pulse/lack-labor-among-most-critical-issues-contractors-robinson-alcmlmqc>
56. <https://consensodelmercado.com/es/ibex-35/noticias/eeuu-selecciona-a-acs-y-ferrovial-para-llevar-a-cabo-obras-de-construccion-de-edificios-militares-en-distintos-puntos-del-pais>
57. <https://www.enr.com/articles/62031-2026-forecast-megaprojects-data-centers-spur-growth-amid-shifting-policies>
58. <https://www.researchandmarkets.com/report/united-states-data-center-construction-market>
59. <https://www.morganlewis.com/blogs/sourcingatmorganlewis/2025/12/data-center-trends-and-challenges-looking-ahead-to-2026>
60. <https://stonenews.eu/30-tariffs-by-the-u-s-a-major-blow-to-european-processed-marble-exports/>
61. <https://spainuschamber.com/en/spain-a-strategic-destination-for-u-s-investment/>
62. <https://www.constructionowners.com/news/data-centers-manufacturing-led-94-of-2024-construction-growth>
63. <https://www.mckinsey.com/capabilities/operations/our-insights/delivering-on-construction-productivity-is-no-longer-optional>
64. <https://www.redhammer.io/blog/u-s-construction-labor-trends---february-2025>
65. <https://www.jill.com/en-us/insights/navigating-construction-industry-volatility-in-2025>
66. <https://www.constructionbriefing.com/news/expanded-us-tariffs-threaten-28bn-of-eu-construction-equipment-exports/8084776.article>



Antena IGAPE Miami (EE.UU.)

67. <https://www.agc.org/news/2025/09/10/construction-material-costs-continue-accelerate-august-amid-extreme-price-hikes-steel-aluminum-and>
68. <https://www.ibisworld.com/united-states/industry/construction/164/>
69. <https://thecorner.eu/news-the-world/acs-and-ferrovial-selected-for-construction-work-on-military-buildings-around-us/119875/>
70. <https://www.cushmanwakefield.com/en/united-states/insights/united-states-outlook>
71. <https://www.expansion.com/empresas/2025/04/11/67f8533b468aeb47358b45b2.html>
72. <https://constructioncoverage.com/data/us-construction-spending>
73. <https://www.tradecomplianceresourcehub.com/2026/01/02/trump-2-0-tariff-tracker/>
74. <https://www.caixabankresearch.com/en/sectoral-analysis/sectoral-observatory/tariff-tensions-and-reconfiguration-trade-flows-impact-spain>
75. <https://www.datacenterdynamics.com/en/news/us-construction-firmly-prioritizing-data-centers-as-growth-projected-following-a-year-of-decline-report/>
76. <https://cincodias.elpais.com/mercados-financieros/2025-12-09/acs-y-ferrovial-entre-las-empresas-favoritas-de-bank-of-america-para-2026.html>
77. <https://programs.com/resources/data-center-statistics/>
78. <https://www.jill.com/en-us/insights/2026-us-construction-perspective>
79. [https://www.constructconnect.com/hubfs/Winter%202024%20Q4%20US%20Put-in-Place%20Construction%20Forecasts\(v5\).pdf](https://www.constructconnect.com/hubfs/Winter%202024%20Q4%20US%20Put-in-Place%20Construction%20Forecasts(v5).pdf)
80. <https://fullclarity.com/2025/02/18/u-s-construction-industry-report-2025/>
81. <https://www.spglobal.com/ratings/en/regulatory/article/data-centers-are-the-winning-ods-less-certain-in-2026-s101659690>
82. <https://academyofcrafttraining.org/construction-workforce-shortage-2025/>
83. <https://www.devooghthouselifters.com/construction-trends-and-industry-outlook/>
84. <https://eurometal.net/us-tariffs-undermine-recovery-for-european-manufacturing/>
85. <https://tradingeconomics.com/united-states/construction-spending/news/502674>