



Industria Naval e Marítima Estados Unidos

Informe Sectorial

Decembro - 2024

Esta nota sectorial foi elaborada por:

Álvaro Sotelo Villajos

Baixo a supervisión da Antena Igape Estados Unidos

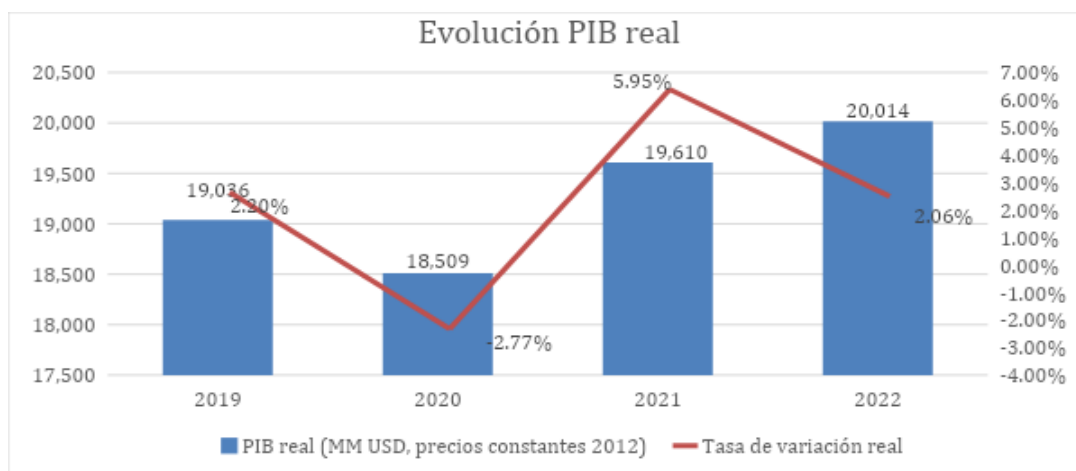
Índice xeral

1.	Breve descripción da economía estadounidense.....	4
2.	A industria naval e marítima en Estados Unidos	7
2.1.	Descrición xeral do mercado	7
2.2.	Segmentos e mercados principais.....	9
2.2.1.	A nivel global.....	9
2.2.2.	Estados Unidos	10
2.3.	Demanda do sector	12
2.3.1.	Factores	12
2.3.2.	Datos da demanda en Estados Unidos	13
2.4.	Oferta do sector	14
2.5.	Construcción naval.....	14
2.5.1.	Evolución desde 2019	14
2.5.2.	Proxeccións ata 2030	15
3.	A industria naval e marítima en Galicia e España.....	16
3.1.	O sector naval español e as súas vangas	16
3.2.	Situación en Galicia: Barreiras e oportunidades.....	17
4.	Canles de distribución.....	18
4.1.	Importadores, distribuidores e axentes	18
4.2.	Venda directa e canle online.....	19
5.	Regulacións máis relevantes na importación de produtos para a industria naval en Estados Unidos	20
5.1.	Regulacións e aranceis principais.....	20
5.2.	Documentación	22
5.3.	Incentivos fiscais.....	23
6.	Principais compañías en Estados Unidos	24
	CONSTRUCCIÓN E REPARACIÓN NAVAL.....	24
	ENGENIERÍA NAVAL	24
	SERVICIOS DE CONSULTORÍA MARÍTIMA	24
	SERVICIOS DE LOXÍSTICA MARÍTIMA.....	25
	CRUCEIROS	25
	YATES Y NAVEGACIÓN DE RECREO	25
	TRANSPORTE MARÍTIMO DE MERCADORÍAS	25

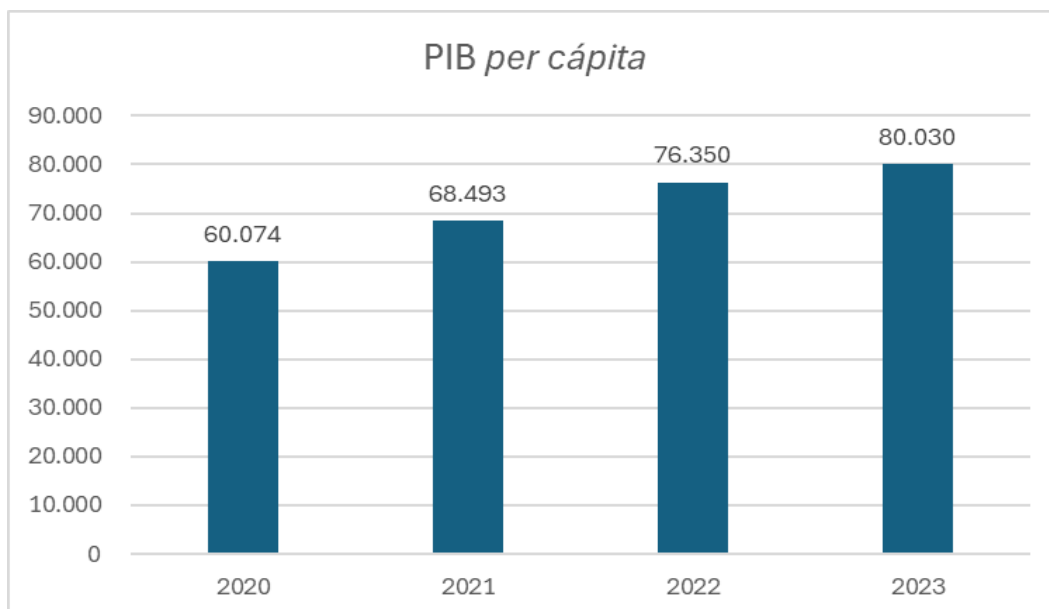
IMPORTADORAS E DISTRIBUIDORAS DE EQUIPOS MARIÑOS.....	26
FEIRAS DO SECTOR	26

1. Breve descripción da economía estadounidense

Estados Unidos conta cunha poboación de 334,8 millóns de habitantes, cunha renda per cápita de 80.030 USD en 2023, en Dólares correntes. Trátase dun mercado maduro e competitivo que presenta unha ampla oferta de produtos, á vez que unha tradición moi consumista; o cidadán norteamericano, cunha taxa de aforro negativa, é o que máis consume do mundo. No referente aos datos de emprego, conta cun 62,3% de poboación activa (maior de 15 anos) e unha taxa de paro do 3,4% en xaneiro de 2023, tras ter alcanzado un 14,7% en abril do 2020¹.



Fonte: Informe Económico e Comercial da OFECOME en Washington (2023)



Fonte: Informe Económico e Comercial da OFECOME en Washington (2023)

¹ Fonte: Informe Económico e Comercial da OFECOME en Washington

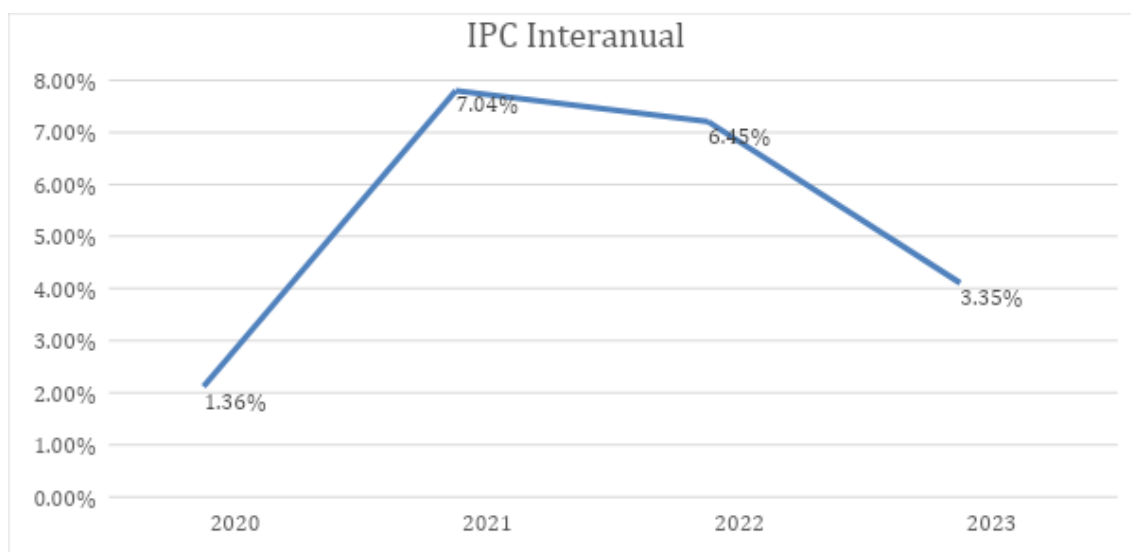
É un mercado que presenta diversas particularidades, froito da composición das súas cincuenta Estados, que en ocasións obriga a abranguer o mercado como un continente e non como un único país.

No que respecta ao nivel de prezos, a inflación segue sendo a principal preocupación económica, aínda que se está contendo, situándose a variación interanual en decembro de 2022 do IPC no 6,5%, lixeiramente inferior ao dato do ano 2021.

Porén, a inflación subxacente, é dicir, aquela que exclúe os prezos da enerxía e os alimentos, repuntou respecto ao ano anterior. Como podemos ver no seguinte gráfico, o IPC repuntou dramaticamente dun 1,36% ata un 7,04% de 2020 a 2021, un 417,65% de aumento.

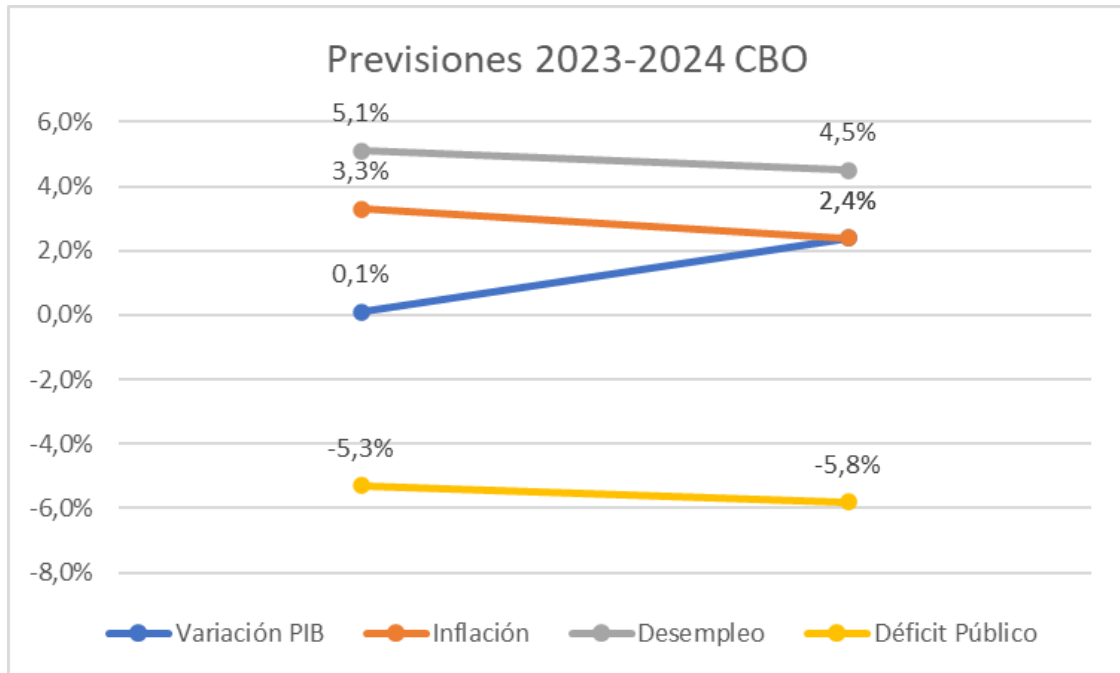
A tenor de lo publicado por BBC World News, os atascos nas cadeas de subministración e a crise enerxética son algunhas das causas que fixeron subir o prezo de bens e servizos en plena tempada de compras, sendo os prezos de alimentos, gasolina, vivenda e vehículos de segunda man os principais condicionantes deste crecemento.

Ademais, indica o artigo que a inflación se estaba acelerando a medida que a economía se recuperaba dos efectos da pandemia de COVID-19, mentres aumenta o consumo da poboación e persisten os chan dos botella nas cadeas de subministración, afectando o fluxo normal dos produtos a nivel global.



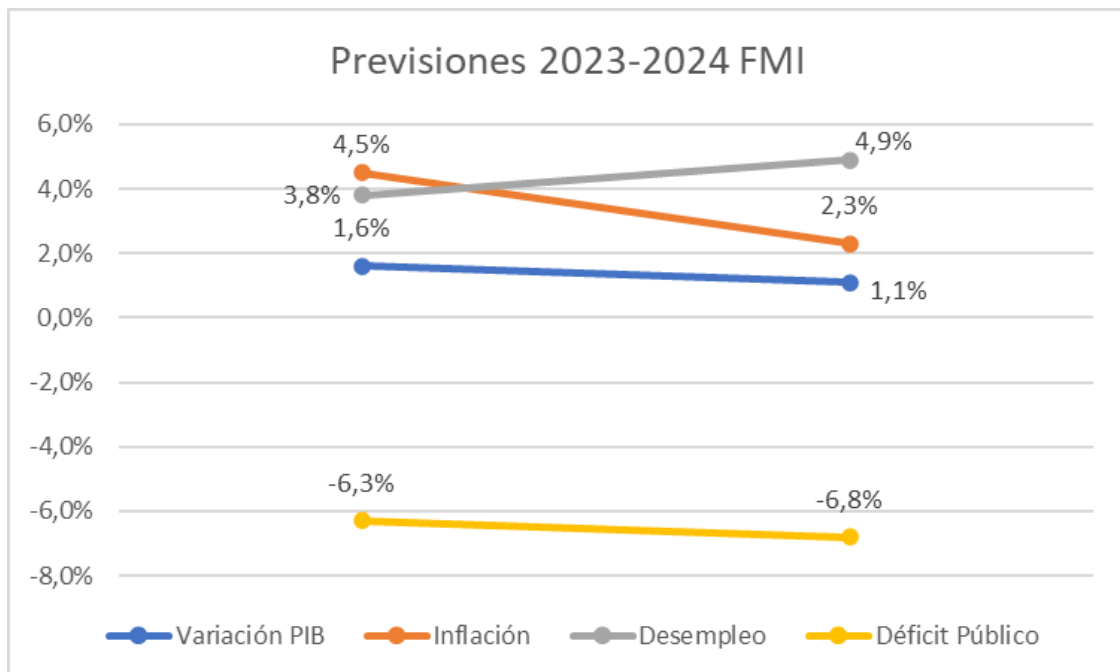
Fonte: [Inflation.eu](https://inflation.eu)

Noutra orde de cousas, o Congressional Budget Office (CBO) publicou en febreiro de 2023 as súas proxeccións macroeconómicas para os anos 2023 e 2024. Entre outros, estimou un crecemento do 0,1% do PIB para 2023, acadando o 2,4% neste 2024; respecto á inflación, indicou un 3,3% para 2023, mentres que para 2024 baixaría case un punto porcentual, ata o 2,4%.



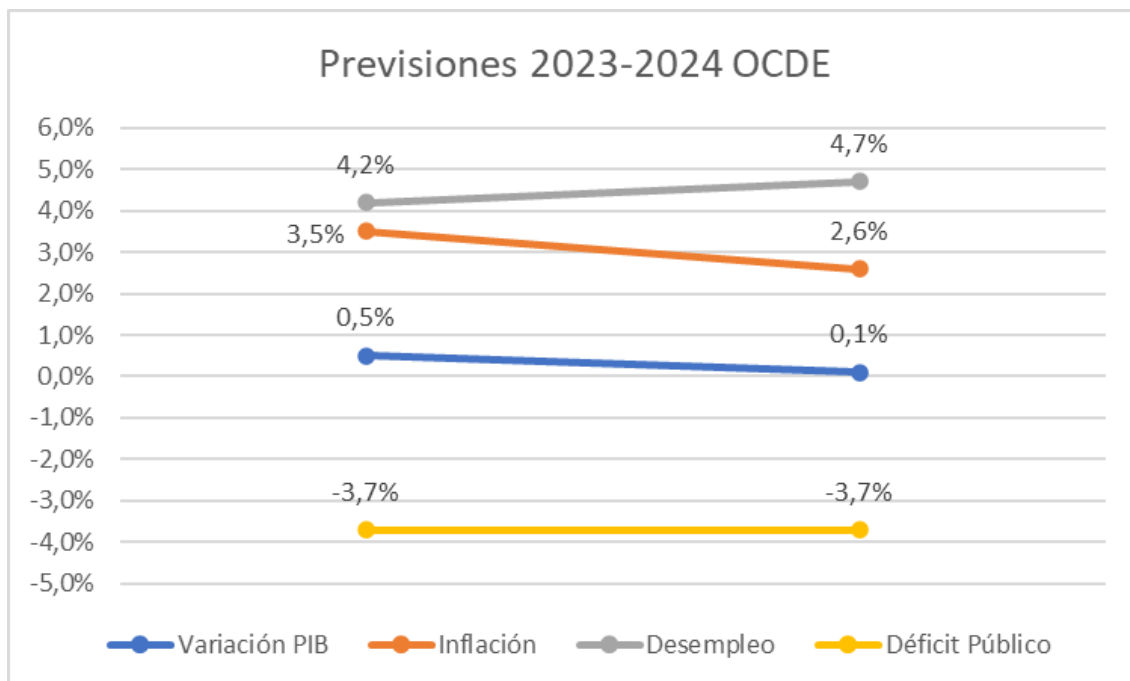
Fonte: Informe Económico e Comercial da OFECOME en Washington (2023)

Pola súa banda, o Fondo Monetario Internacional (FMI) en abril de 2023, estableceu unhas previsións de crecemento do PIB do 1,6% para 2023 e de 1,1% para este ano 2024, mentres que para a inflación sostivo unha previsión do 4,5% en 2023, descendendo ao 2,3% en 2024, entre outros indicadores.



Fonte: Informe Económico e Comercial da OFECOME en Washington (2023)

Por último, en decembro de 2022, a OCDE fixo unha previsión máis conservadora no que respecta ao crecemento do PIB, sendo do 0,5% en 2023 e 0,1% en 2024, mentres que para a inflación consideraron un 3,5% en 2023 e un 2,6% en 2024.



Fonte: Informe Económico e Comercial da OFECOME en Washington (2023)

2. A industria naval e marítima en Estados Unidos

2.1. Descrición xeral do mercado

O sector naval e marítimo global é esencial para o comercio internacional, o turismo, a seguridade nacional e o transporte de bens. En 2024, este mercado está moldeado por tendencias tecnolóxicas, xeopolíticas, ambientais e de infraestrutura que afectan tanto o seu desenvolvemento como a súa operación.

No ámbito da construción naval, o panorama global está marcado pola crecente demanda de buques de carga con baixo impacto ambiental e cruceiros de loito. As novas regulacións da Organización Marítima Internacional (OMI) están impulsando o deseño de embarcacións máis eficientes e sostibles. Corea do Sur, China e Xapón lideran a produción global, mentres que Europa se especializa en segmentos premium, como iates e cruceiros. Estados Unidos está a buscar recuperar parte do mercado a través de incentivos á industria.

As innovacións tecnolóxicas destacan nesta área, co avance de buques autónomos, sistemas híbridos eléctricos e o uso de novos materiais máis lixeiros e resistentes, como os composites avanzados.

Tamén se están a desenvolver tecnoloxías de propulsión máis limpas, como motores dual-fol, e se están explorando combustibles alternativos como o hidróxeno e o amoníaco. Estímase que o valor do mercado global de construción naval alcanzará 175.000 millóns de dólares para finais de 2024, cun crecemento anual composto do 4 %.

En canto ao turismo marítimo, a industria de cruceiros logrou unha recuperación total tras os efectos da pandemia, acadando niveis de ocupación superiores ao 90 %. Proxéctase que para 2024, o número de pasaxeiros supere os 30 millóns, liderado por América do Norte e Europa.

Ademais, hai unha expansión cara a destinos menos saturados como Asia-Pacífico e rexións árticas, e os cruceiros temáticos, enfocados en experiencias educativas, gastronómicas e de aventura, están gañando popularidade. A sustentabilidade é unha prioridade para esta industria, con investimentos en combustibles limpos e tecnoloxías para reducir as emisións de carbono. Navieiras como Royal Caribbean e Carnival están liderando a transición cara ao uso de gas natural licuado (GNL). En termos económicos, o turismo marítimo xera máis de 130.000 millóns de dólares ao ano e emprega a máis dun millón de persoas a nivel global.

Por outra banda, a loxística marítima segue sendo un pilar do comercio global, xestionando aproximadamente o 80 % do transporte de bens en volume. En 2024, o valor do mercado loxístico por mar supera os 1,5 billóns de dólares, con Asia-Pacífico dominando as exportacións.

Estanse realizando investimentos significativos en portos e tecnoloxías de dixitalización, como a integración de blockchain e sistemas de seguimento en tempo real. Así mesmo, estanse mellorando infraestruturas clave como o Canal de Panamá e o Canal de Suez para adaptarse a buques de maior tamaño. Porén, este sector enfrenta desafíos como a conxestión portuaria en hubs importantes como Singapur e Rotterdam, así como un aumento de custos operativos debido ás exixencias de combustibles máis limpos e tensións comerciais entre Estados Unidos e China.

Este sector tamén xoga un papel moi importante á hora de reforzar as medidas de Defensa dos diferentes países e, no caso dos Estados Unidos, a Mariña ou U.S. Navy, continúa sendo unha das forzas navais máis poderosas do mundo, cunha flota activa de máis de 490 buques e un orzamento anual que supera os 260.000 millóns de dólares, representando o 29 % do orzamento de defensa nacional.

En 2024, a U.S. Navy adoptou tecnoloxías avanzadas, incluíndo buques non tripulados e drons submarinos, para mellorar as súas capacidades de vixilancia e combate. Tamén se están a desenvolver submarinos estratéxicos da clase Columbia, destinados a substituír a clase Ohio, asegurando así unha disuasión nuclear efectiva a longo prazo. Non obstante, enfrenta desafíos como o avellentamento da flota e a necesidade de modernizar destrutores e portaavións, ademais de manter a súa presenza estratéxica no Indo-Pacífico fronte ao fortalecemento da mariña chinesa.

Por outra banda, as colaboracións internacionais están en aumento, con alianzas clave xunto a Xapón, Australia e outros países aliados para contrarrestar ameazas en zonas como o Mar de China Meridional.

En conclusión, o mercado naval e marítimo en 2024 está definido pola sustentabilidade, a dixitalización e as tensións xeopolíticas. A construción naval e a loxística marítima están enfocadas na innovación tecnolóxica e a eficiencia operativa, mentres que o turismo marítimo aposta por experiencias únicas e responsables.

En paralelo, a Mariña dos Estados Unidos segue sendo un actor crucial na seguridade marítima global, enfrontando desafíos internos e externos cunha estratexia de modernización e integración tecnolóxica.

2.2. Segmentos e mercados principais

Neste punto, faremos unha distinción entre os principais segmentos e a súa importancia a nivel mundial, seguindo coa mesma información para o ámbito estadounidense.

2.2.1. A nivel global

CONSTRUCCIÓN NAVAL

Este mercado abrangue a fabricación de buques comerciais, militares e especializados. Os principais actores globais son Corea do Sur, China e Xapón, que lideran en buques portacontenedores e tanqueiros, mentres que Europa domina en iates e cruceiros de luxo.

A transición cara a embarcacións sostibles está xerando unha forte investimento en tecnoloxías limpas, como motores dual-fuel e propulsión baseada en hidróxeno.

Importancia global: Este sector é fundamental para o comercio marítimo, representando unha alta porcentaxe das exportacións de maquinaria pesada en Asia e Europa.

LOXÍSTICA MARÍTIMA

Representa o 80 % do comercio global en volume e cerca do 70 % en valor. Este segmento inclúe o transporte de contedores, graneleiros, tanqueiros e buques especializados. Con hubs clave como Singapur, Rotterdam e Shanghái, a infraestrutura loxística marítima é esencial para cadeas de subministración internacionais.

Tendencias clave: Dixitalización, uso de blockchain para mellorar a trazabilidade e o incremento en buques de gran capacidade, como os de clase Ultra Lonxe Container Vessel (ULCV).

TURISMO MARÍTIMO E CRUCEIROS

A industria de cruceiros recuperouse con forza tras a pandemia, atraendo máis de 30 millóns de pasaxeiros en 2024. Rexións como o Caribe, o Mediterráneo e Asia-Pacífico lideran en destinos turísticos marítimos.

Impacto global: É un xerador importante de emprego e desenvolvemento económico nas áreas costeiras, contribuíndo con máis de 130.000 millóns de dólares ao PIB global anual.

PESCA COMERCIAL E ACUICULTURA

A nivel mundial, a pesca comercial e a acuicultura son esenciais para a seguridade alimentaria, proporcionando máis do 20 % da proteína animal consumida globalmente. En 2024, a produción mundial supera os 210 millóns de toneladas, con China, Noruega e Indonesia como líderes. Mentres a pesca comercial enfrenta desafíos pola sobreexplotación, iniciativas sustentables están gañando terreo.

Por outra banda, a acuicultura, cunha produción superior a 120 millóns de toneladas anuais, está crescendo rapidamente grazas á demanda de proteínas sostibles. Este sector xera máis de 400.000 millóns de dólares ao ano e emprega a millóns de persoas, sobre todo en países en desenvolvemento.

INDUSTRIA NAVAL MILITAR

A industria naval militar é clave para a seguridade e defensa global. En 2024, as tensións xeopolíticas impulsaron maiores investimentos en flotas avanzadas. Estados Unidos, China e Rusia lideran en capacidades tecnolóxicas, mentres países como India e o Reino Unido están modernizando as súas forzas navais.

Tecnoloxías avanzadas como submarinos estratéxicos, drons navais e armamento hipersónico están transformando o sector. A industria tamén é un motor económico global, con países como Corea do Sur e Alemaña exportando submarinos convencionais.

2.2.2. Estados Unidos

CONSTRUCCIÓN NAVAL

Aínda que con menor participación global, Estados Unidos se enfoca na construción de buques militares e embarcacións comerciais especializadas. Shipyards como Huntington Ingalls e Xeral Dynamics Electric Boat están á vangarda en tecnoloxía naval militar, especialmente en submarinos e portaavións nucleares. O segmento militar representa unha parte significativa da industria naval estadounidense.

Impacto económico: A construción naval xera máis de 140.000 empregos directos nos astilleiros estadounidenses e ten un impacto económico anual superior aos 36.000 millóns de dólares.

LOXÍSTICA MARÍTIMA

Estados Unidos opera unha das maiores redes portuarias do mundo, con portos clave como Os Ángeles, Long Beach e Nova York/New Jersey. Estas instalacións manexan arredor do 26 % do comercio total do país en volume.

Importancia estratéxica: A loxística marítima sustenta as exportacións de bens agrícolas e manufacturados, ademais de ser un punto crítico para a importación de bens de consumo, representando un motor esencial para a economía interna.

TURISMO MARÍTIMO E CRUCEIROS

Estados Unidos é líder mundial en turismo marítimo e cruceiros, con portos clave como Miami e Port Canaveral. En 2024, máis de 14 millóns de pasaxeiros embarcaron desde portos estadounidenses, xerando máis do 40 % dos ingresos globais do sector. O Caribe é o destino máis popular, e as principais navieiras, como Carnival e Royal Caribbean, teñen a súa sede no país.

O mercado está marcado por tendencias como a sustentabilidade, con cruceiros impulsados por GNL e tecnoloxías de redución de emisións, e a personalización de experiencias, grazas á dixitalización. Este sector achega máis de 60.000 millóns de dólares ao PIB e sostén máis de 400.000 empregos, desde servizos portuarios ata provedores locais, sendo un pilar económico clave para as comunidades costeiras.

PESCA COMERCIAL E ACUICULTURA

En Estados Unidos, a pesca comercial concéntrase en rexións como Alaska, Nova Inglaterra e o Golfo de México, destacando a captura de salmón, bacallau e cangrexo. A acuicultura tamén está en expansión, con máis de 700.000 toneladas producidas anualmente, especialmente en mariscos como ostras e camaróns.

Aínda que o país depende das importacións para o 90 % do peixe que consume, o sector xera máis de 50.000 millóns de dólares ao PIB e emprega a máis dun millón de persoas.

INDUSTRIA NAVAL MILITAR

A U.S. Navy non só protexe os intereses marítimos estadounidenses, senón que tamén estimula a innovación tecnolóxica na industria privada. O programa Columbia-class, enfocado en submarinos estratéxicos, é un exemplo desta colaboración público-privada.

Impacto económico e estratéxico: Este segmento asegura máis de 400.000 empregos en toda a cadea de subministración e posiciona a Estados Unidos como líder mundial en defensa marítima.

CONCLUSIÓN

A industria naval e marítima estadounidense non só é un pilar económico senón tamén un activo estratéxico e de seguridade nacional.

En termos económicos, achega máis de 154.000 millóns de dólares ao PIB anual e sustenta máis de 650.000 empregos directos e indirectos. Ademais, o seu impacto

esténdese a outros sectores, como o turismo, a manufactura avanzada e a tecnoloxía de defensa.

En termos estratéxicos, o seu dominio marítimo asegura rutas comerciais e garante a capacidade de resposta militar en conflitos globais, sendo un compoñente esencial da política exterior e de seguridade nacional do país.

2.3. Demanda do sector

A demanda de servizos e produtos na industria naval e marítima está impulsada por unha combinación de factores económicos, tecnolóxicos, sociais e xeopolíticos que varían segundo o segmento específico. A continuación, detalláronse os principais factores xerais e o seu impacto no mercado:

2.3.1. Factores

FACTORES ECONÓMICOS

Crecedemento do comercio global: Un aumento na actividade comercial xera unha maior demanda de servizos loxísticos marítimos e construción de embarcacións de transporte. En 2024, máis do 80 % do comercio internacional de bens realízase por vía marítima.

Consumo e turismo: A expansión da clase media en economías emerxentes incrementou a demanda de turismo marítimo, cruceiros e produtos do mar.

Flutuacións nos prezos de produtos básicos: O comercio de petróleo, gas e minerais impulsa a necesidade de buques especializados, como tanqueiros e transportadores de GNL.

FACTORES TECNOLÓXICOS

Innovación en eficiencia e sustentabilidade: A demanda de buques equipados con tecnoloxía de redución de emisións e combustibles alternativos como o GNL está en aumento, impulsada por regulacións ambientais máis estritas.

Automatización e dixitalización: As navieiras e portos están adoptando solucións tecnolóxicas como sistemas de navegación autónomos e plataformas dixitais de xestión loxística, o que incrementa o investimento en tecnoloxía naval avanzada.

FACTORES SOCIAIS E DEMOGRÁFICOS

Crecedemento poboacional: Un aumento da poboación xera maior demanda de alimentos, especialmente peixe e mariscos, incrementando a importancia da pesca comercial e a acuicultura.

Preferencias de consumo: Cambios nas tendencias alimenticias cara a produtos do mar sostibles incrementaron a demanda de produtos certificados e trazables.

Turismo e recreación: O auxe do turismo de experiencias e cruceiros temáticos expandiu a demanda de servizos de loito e sustentables na industria de cruceiros.

FACTORES XEOPOLÍTICOS E DE SEGURIDADE

Inestabilidade internacional: Tensións en rexións como o Indo-Pacífico levaron a maiores orzamentos en defensa naval, o que incrementa a demanda de buques militares avanzados e sistemas de armamento marítimo.

Regulacións internacionais: Normativas da Organización Marítima Internacional (OMI) impulsaron a demanda de buques máis ecolóxicos e tecnoloxía de navegación segura.

2.3.2. Datos da demanda en Estados Unidos

LOXÍSTICA MARÍTIMA E COMERCIO

En 2024, os portos de Estados Unidos manexan máis de 1.800 millóns de toneladas métricas de carga anualmente.

Os portos de Los Ángeles e Long Beach procesan cerca de 17 millóns de TEUs (contedores equivalentes a 20 pés), o que representa máis do 40 % do tráfico de contedores no país.

A demanda de transporte de GNL e petróleo aumentou, cun crecemento proxectado do 5 % anual no uso de buques cisterna especializados.

TURISMO MARÍTIMO E CRUCEIROS

Máis de 14 millóns de pasaxeiros embarcaron en cruceiros desde portos estadounidenses en 2024, representando un incremento do 10 % respecto ao ano anterior.

O Caribe é o destino principal, pero creceu a demanda de cruceiros en Alaska e a rexión de Nova Inglaterra.

O gasto media por pasaxeiro supera os 1.500 dólares, cun impacto económico total estimado en máis de 60.000 millóns de dólares.

PESCA COMERCIAL E ACUICULTURA

En Estados Unidos, a demanda anual de produtos do mar alcanza os 7 millóns de toneladas, das camadas máis do 90 % son importadas.

O consumo per cápita de peixe e mariscos no país é de aproximadamente 7 kg anuais, impulsado por tendencias cara a axudas de custo saudables.

A acuicultura nacional, cunha produción de 700.000 toneladas ao ano, non cobre a crecente demanda interna, o que xera oportunidades para a súa expansión.

DEFENSA NAVAL

O orzamento de defensa marítima de Estados Unidos ascende a 260.000 millóns de dólares en 2024, cun enfoque en submarinos estratéxicos, portaavións e tecnoloxía autónoma.

Os contratos en construción e mantemento de buques xeran unha demanda constante en astilleiros e provedores tecnolóxicos nacionais.

2.4. Oferta do sector

A oferta do sector marítimo en Estados Unidos, desagregada por tipos de produtos e servizos, mostra unha clara concentración en certas categorías e estados. Entre os principais produtos, os barcos e embarcacións lideran en vendas, representando cerca de 20.000 millóns de Dólares en 2024, impulsados pola crecente demanda de embarcacións de recreo e personalizadas, especialmente en Florida e California. Servizos relacionados, como mantemento e reparación, complementan este segmento con cifras significativas.

En termos de servizos marítimos, o transporte e almacenamento destacáronse con aproximadamente 56.000 millóns de dólares, reflectindo o aumento no comercio marítimo internacional.

Ademais, os servizos de turismo costeiro e recreación sumaron 220.000 millóns de Dólares, posicionándose como o sector de maior impacto dentro da economía marítima. Isto débese en gran parte á afluencia turística en rexións como California e Florida, que lideran neste segmento grazas á súa infraestrutura desenvolvida e atractivos naturais.

Os Estados con maiores volumes de vendas inclúen Florida, que encabeza a lista en turismo costeiro e construción de embarcacións, e California, que sobresaí en transporte marítimo e servizos recreativos. Texas, pola súa parte, destaca en loxística e comercio grazas ao seu acceso estratéxico ó Golfo de México e os seus portos de gran capacidade, como Houston.

A tendencia xeral nestes Estados mostrou un crecemento constante desde 2019, impulsado pola recuperación económica e o aumento das exportacións e importacións marítimas

2.5. Construción naval

2.5.1. Evolución desde 2019

Entre 2019 e 2024, a construción naval en Estados Unidos enfrontou retos significativos e cambios estruturais, influenciados por factores económicos, tecnolóxicos e xeopolíticos. Este período caracterízase por un dominio dos contratos militares, mentres que a construción de embarcacións comerciais segue sendo limitada debido a custos elevados e competencia internacional.

O PERIGO 2019-2021: RESILIENCIA ANTE A PANDEMIA

Impacto do COVID-19: A pandemia desacelerou proxectos comerciais, pero os contratos militares, considerados esenciais, continuaron impulsando a actividade en astilleiros como Huntington Ingalls e Xeral Dynamics Electric Boat.

Producción militar estable: Neste perigo, o orzamento de defensa naval oscilou entre 200.000 e 220.000 millóns de dólares anuais, con énfase en portaavións e submarinos nucleares.

Construción comercial debilitada: A demanda de buques comerciais, como cargueiros e ferris, diminuíu un 15 % debido á caída do comercio global e o turismo marítimo.

OBRADO 2022-2024: RECUPERACIÓN E TRANSFORMACIÓN TECNOLÓXICA

Incremento en investimentos militares: A medida que as tensións xeopolíticas aumentaron, o orzamento da Mariña dos EE. UU. alcanzou os 260.000 millóns de dólares en 2024. A construción de submarinos da clase Columbia e destrutores da clase Arleigh Burke continuou liderando a actividade nos astilleiros.

Tecnoloxía e innovación: Adoptáronse avances en sistemas autónomos e combustibles alternativos, como buques de propulsión híbrida para operacións militares.

Participación comercial en recuperación lenta: Aínda que a construción comercial mellorou, segue representando menos do 10 % do valor total do sector. O valor da construción naval en Estados Unidos en 2024 supera os 35.000 millóns de dólares, con máis do 85 % destinado a proxectos de defensa.

2.5.2. Proxeccións ata 2030

Espérase un crecemento sostido na construción naval ata 2030, impulsado principalmente pola modernización da flota militar e a adopción de tecnoloxías máis sostibles no ámbito comercial.

FACTORES QUE IMPULSARÁN O CRECEMENTO

Expansión militar: A Mariña dos EE. UU. planea incrementar a súa flota activa a 526 buques para 2030, cun investimento anual en defensa naval que podería superar os 300.000 millóns de dólares para ese ano. Priorizaránse os submarinos nucleares, portaavións e buques non tripulados.

Lei Jones e proteccionismo: O cumprimento estrito desta lei, que esixe que as embarcacións utilizadas para comercio doméstico sexan construídas no país, fomentará unha maior actividade en astilleiros locais, especialmente en ferris e barcazas.

Sustenibilidade comercial: A crecente presión internacional para reduci-las emisións marítimas xerará demanda de buques híbridos e sistemas de propulsión ecolóxicos, especialmente en sectores como o transporte fluvial e costeiro.

PROYECCIONES ECONÓMICAS

O valor total da construción naval en Estados Unidos podería superar os 50.000 millóns de dólares anuais para 2030, grazas a unha combinación de contratos militares e crecemento na construción comercial.

Espérase que o segmento comercial creza a unha taxa anual do 3-4 %, cun enfoque en embarcacións especializadas e sostibles.

A construción militar liderará cunha taxa de crecemento próxima ao 5 %, debido á necesidade de reemprazo de flotas envellecidas e novas tecnoloxías.

3. A industria naval e marítima en Galicia e España

3.1. O sector naval español e as súas vantaxes

A industria naval en España consolidouse como un sector estratéxico cunha longa traxectoria histórica e un impacto significativo na economía nacional e europea.

Entre 2019 e 2024, o sector mostrou un crecemento sostido, respaldado pola súa capacidade de innovación e adaptación aos cambios do mercado global, cun enfoque destacado na sustentabilidade e o desenvolvemento de enerxías renovables mariñas.

HISTORIA E EVOLUCIÓN DA INDUSTRIA NAVAL EN ESPAÑA

Desde o seu establecemento como actividade clave no século XIX, a construción naval en España pasou por distintas fases. Durante a segunda metade do século XX, o país emerxeu como un dos principais actores en Europa, con astilleiros que competían globalmente na fabricación de buques convencionais. Porén, a globalización e a competencia de países asiáticos como China e Corea do Sur levaron a unha reestruturación significativa a partir dos anos 90.

Nos últimos anos, especialmente entre 2019 e 2024, a industria española apostou pola especialización en segmentos de alto valor engadido, como buques pesqueiros avanzados e oceanográficos. En 2022, España posicionouse como líder mundial en contratación de grandes buques pesqueiros e como a segunda potencia global en buques oceanográficos. Esta diversificación permitiu ao sector manter a súa competitividade e adaptarse ás demandas dun mercado que prioriza a tecnoloxía e a sustentabilidade.

DATOS ECONÓMICOS E RELEVANCIA

A facturación do sector creceu un 45% entre 2019 e 2023, acadando cifras próximas aos 3.000 millóns de euros anuais en 2023. Este crecemento atribúese en parte ao aumento das exportacións, que representan aproximadamente o 85% dos pedidos.

Ademais, España mantense como a novena potencia mundial en termos de volume de contratación naval.

En termos de emprego, a industria xera máis de 70.000 postos de traballo directos e indirectos, cun impacto significativo en comunidades autónomas como Galicia, Asturias e o País Vasco. Estes territorios concentran os principais astilleiros e empresas auxiliares do país, fortalecendo o seu tecido industrial e a súa economía rexional

PERSPECTIVAS DE FUTURO

O futuro da industria naval en España está ligado a tres eixes principais: a sustentabilidade, a transición enerxética e a diversificación cara a novos mercados. Os astilleiros españois lideraron o desenvolvemento de buques alimentados con combustibles alternativos, como o hidróxeno verde e o gas licuado, o que representa o 34% dos pedidos actuais.

A enerxía eólica mariña, especialmente os parques flotantes, é outra área estratéxica. España posiciónase como un hub clave en Europa para esta tecnoloxía, co 21% dos pedidos de 2022 dedicados a buques de apoio para proxectos eólicos mariños. Esta especialización podería xerar un crecemento adicional do 10% anual no sector para 2030, segundo estimacións da industria.

VACINAS COMPETITIVAS

As principais fortalezas da industria naval española inclúen:

- *Tecnoloxía avanzada e sustentabilidade*: Os astilleiros españois están á vangarda do deseño ecolóxico e o uso de materiais innovadores para reducir emisións e aumentar a eficiencia enerxética.
- *Localización estratéxica*: Con acceso directo ao Atlántico e ao Mediterráneo, España conta cunha posición privilexiada para o comercio marítimo global.
- *Calidade e persoal especializado*: A formación técnica e o coñecemento acumulado posicionan os traballadores españois como líderes no deseño e fabricación de buques especializados.

3.2. Situación en Galicia: Barreiras e oportunidades

En Galicia, a internacionalización das empresas enfronta tanto barreiras como oportunidades significativas. Estas barreiras inclúen factores como o acceso a financiamento, que segue sendo un desafío importante para moitas pequenas e medianas empresas (PEMES) galegas. Ademais, o custo de adaptación a regulacións internacionais e as diferenzas nos hábitos de consumo e a cultura empresarial tamén constitúen obstáculos.

As empresas galegas poden ter dificultades para comprender a complexidade dos mercados estranxeiros, especialmente no que respecta a regulacións e a competencia global. A isto súmase a falta de estruturas locais de apoio que faciliten a expansión

internacional en sectores como o naval, a pesar dos esforzos realizados por entidades rexionais como o IGAPE (Instituto Galego de Promoción Económica)

Por outra banda, as oportunidades de internacionalización para as empresas galegas son destacables. Galicia, grazas á súa situación estratéxica, ten acceso privilexiado a mercados de Europa, América e África. Ademais, sectores como o naval e a acuicultura, que teñen unha gran tradición na rexión, poden beneficiarse do crecente interese pola sostenibilidade e as innovacións tecnolóxicas. A demanda de produtos sostibles e solucións de transporte marítimo eficiente ofrece unha vantaxe competitiva significativa.

Tamén se observa unha evolución positiva nas exportacións galegas en sectores clave como a maquinaria naval e os produtos pesqueiros, o que reflicte unha crecente apertura da rexión cara a mercados internacionais

A evolución das exportacións de Galicia é outro factor clave para entender as oportunidades. Entre 2021 e 2023, as exportacións galegas aumentaron, a pesar dunha contracción en 2023 debido á incerteza económica global

Porén, en xeral, as perspectivas seguen sendo positivas, e espérase que os sectores clave como a construción naval e a acuicultura sigan sendo motores importantes de crecemento, cunha expansión continua cara a mercados emerxentes.

En resumo, aínda que as barreiras como o financiamento e a adaptación cultural seguen sendo desafíos para as empresas galegas, a situación estratéxica de Galicia, a súa experiencia en sectores tradicionais e as tendencias globais cara á sostenibilidade e a innovación ofrecen importantes oportunidades de internacionalización.

4. Canles de distribución

4.1. Importadores, distribuidores e axentes

IMPORTADORES

Os importadores neste sector solen actuar como intermediarios clave, comprando produtos terminados, compoñentes ou materias primas do estranxeiro para seren utilizados na construción naval, mantemento de flotas e outros segmentos. Este grupo concéntrase principalmente nos grandes portos, como Os Ángeles e Nova York, que representan hubs loxísticos vitais. As marxes de importación varían segundo o tipo de produto, pero en media, poden oscilar entre o 10 % e o 20 % do custo total, dependendo dos aranceis aplicables e os custos de transporte.

No caso de Florida, o estado é un líder indiscutible en importación de bens relacionados co turismo marítimo e os cruceiros, aproveitando a súa infraestrutura portuaria avanzada, como o Porto de Miami, que é considerado o "Porto de Cruceiros do Mundo".

Florida tamén importa cantidades significativas de compoñentes navais, como motores e sistemas de propulsión, debido á alta demanda na industria recreativa e comercial local.

DISTRIBUIDORES MAIORISTAS

Os distribuidores maioristas encárganse de almacenar e redistribuír bens no mercado interno. Estes inclúen materiais como aceiro naval, motores, sistemas de navegación e equipamento de seguridade marítima. As marxes típicos para este grupo solen ser do 15 % ao 30 %, dado o seu papel esencial na consolidación de inventarios e distribución a construtores e operadores rexionais. Estados como Texas e Florida destacan neste segmento debido á súa gran infraestrutura portuaria e a proximidade ós mercados de consumo.

Os distribuidores maioristas en Florida desempeñan un papel crucial, especialmente no segmento de embarcacións recreativas e iates. Cun mercado turístico vibrante e unha alta concentración de astilleiros especializados, os maioristas de Florida facilitan a entrega de compoñentes esenciais ao longo da costa e ao Caribe, posicionando ao estado como un nodo clave para a redistribución rexional.

AXENTES

Os axentes, pola súa parte, actúan como intermediarios especializados, facilitando contratos de compra entre produtores internacionais e compradores nacionais. Este grupo é fundamental para conecta-la oferta e a demanda en segmentos como o turismo marítimo e os servizos de soporte loxístico. As súas marxes solen ser máis reducidos, entre o 5 % e o 15 %, pero son cruciais na negociación e cumprimento de normativas.

Os axentes en Florida teñen un enfoque marcado no turismo marítimo e os cruceiros, traballando estreitamente con operadores internacionais para xestionar contratos de servizos, desde subministracións de embarcacións ata acordos de mantemento.

4.2. Venda directa e canle online

Venda directa: A venda directa en Estados Unidos experimentou flutuacións nos últimos anos, cun aumento notable durante a pandemia de 2020-2021, grazas a ferramentas online que lles permitiron aos representantes superar restricións. Esta canle seguiu sendo relevante, acadando vendas de 43,3 mil millóns de dólares en 2023, o que representa unha recuperación respecto a anos anteriores.

Porén, en termos globais, houbo unha lixeira diminución en 2023 comparada con 2022, o que reflicte axustes post-pandemia. Os produtos de saúde e benestar lideran este segmento, cunha demanda crecente debido ó interese dos consumidores na súa saúde e calidade de vida.

Comercio online: O comercio electrónico foi un motor clave para o consumo en Estados Unidos. Desde 2019, as vendas online creceron de maneira constante, acadando aproximadamente 1,1 billóns de dólares en 2022. A pandemia acelerou este crecemento, reforzando a adopción de plataformas dixitais para a compra de bens e servizos.

En 2024, o comercio online segue expandíndose, impulsado pola conveniencia, o crecemento dos servizos de entrega rápida e o acceso a tecnoloxías avanzadas como a intelixencia artificial para personalizar experiencias de compra. Prevese que este segmento creza a unha taxa composta anual do 11,8% entre 2023 e 2030.

Proxeccións futuras: Espérase que a venda directa continúe desempeñando un papel crucial como alternativa laboral flexible, especialmente en categorías como produtos de saúde, benestar e beleza.

Por outro lado, o comercio online consolidará a súa posición dominante no mercado retalista. Os investimentos en loxístico, como os almacéns automatizados e as entregas sostibles, serán claves para atender unha demanda cada vez máis esixente e consciente do impacto ambiental.

5. Regulacións máis relevantes na importación de produtos para a industria naval en Estados Unidos

5.1. Regulacións e aranceis principais

O marco regulatorio na industria naval de Estados Unidos está influenciado por normativas federais e estatais.

A Lei Jones (Merchant Marine Act de 1920) segue sendo a pedra angular, exixindo que os barcos que transportan bens entre portos estadounidenses sexan construídos en Estados Unidos, operados baixo bandeira estadounidense e tripulados principalmente por cidadáns estadounidenses. Isto protexe os astilleiros locais, pero tamén aumenta os custos operativos.

En canto a sustentabilidade, regulacións ambientais como as impostas pola Axencia de Protección Ambiental (EPA) teñen un impacto significativo. Estas inclúen normativas sobre emisións de óxidos de nitróxeno e xofre (NOx e SOx), incentivando a adopción de tecnoloxías máis limpas como o uso de combustibles de baixo xofre ou sistemas de depuración de gases.

ARANCEIS E BARREIRAS COMERCIAIS

O regreso de Donald Trump á presidencia podería intensificar os aranceis, particularmente sobre bens relacionados coa construción naval e a importación de produtos marítimos.

Durante a súa primeira administración, implementáronse aranceis baixo a sección 232 do Trade Expansion Act, xustificando estas medidas por razóns de seguridade nacional. Con Trump novamente no poder, é probable que estas políticas se expandan, con aranceis proxectados de ata o 20 % en bens importados de diversos países e ata o 60 % para produtos provenientes de China.

Estes cambios buscan incentivar a produción local, pero tamén poderían aumentar os custos para a industria estadounidense, impactando a competitividade global.

IMPACTO PREVISTO DA VICTORIA ELECTORAL DE DONALD TRUMP

No punto sobre os aranceis específicos ao sector naval e marítimo baixo a administración de Donald Trump, é importante destacar as seguintes áreas clave baseadas nas súas políticas previas e as declaracións realizadas durante a súa campaña de 2024.

Aranceis xerais a importacións marítimas:

Trump propuxo implementar aranceis adicionais do 20 % sobre bens provenientes de países fóra de China e ata un 60 % en produtos chinos.

Isto inclúe compoñentes e equipos utilizados na construción naval, como sistemas de propulsión, compoñentes electrónicos, e aceiro marítimo, que son esenciais para a industria estadounidense.

Durante o seu primeiro mandato, xa se estableceron aranceis do 25 % ao aceiro e aluminio importado baixo a sección 232 do Trade Expansion Act. Isto afectou os custos de produción nos astilleiros e levou a unha busca de fontes alternativas de materiais

Equipos tecnolóxicos e electrónicos:

Gran parte da tecnoloxía avanzada utilizada na construción de buques, como sistemas de navegación e automatización, importase de países asiáticos e europeos. Aranceis adicionais poderían encarecer estes produtos e ralentizar os proxectos de modernización en astilleiros comerciais e militares

Aranceis ao transporte marítimo estranxeiro:

As tarifas sobre servizos de transporte marítimo estranxeiro, incluídos contratos con armadores internacionais, poderían aumentar baixo o enfoque proteccionista de Trump. Isto incentivaría un maior uso de embarcacións construídas localmente, en consonancia coa Lei Jones, pero afectaría ás empresas estadounidenses que dependen de nadas estranxeiras para certos servizos loxísticos.

Compoñentes de enerxías renovables marítimas:

Aínda que non directamente vinculados ao transporte marítimo, compoñentes relacionados con turbinas eólicas marítimas e solucións ecolóxicas para barcos poderían enfrontar aranceis similares, limitando a expansión de tecnoloxías sustentables no sector naval e marítimo estadounidense

Estas medidas arancelarias, aínda que deseñadas para protexe-la industria doméstica, presentan riscos significativos. Incrementan os custos operativos e de produción, o que podería reduci-la competitividade dos produtos e servicios marítimos estadounidenses nos mercados internacionais. Ademais, poderían intensificar tensións comerciais con socios clave, impactando negativamente o comercio marítimo en xeral.

5.2. Documentación

No sector naval e marítimo dos Estados Unidos, a documentación obrigatoria varía segundo o tipo de actividade, xa sexa construción naval, transporte marítimo, ou pesca comercial. Algúns dos principais documentos requiridos inclúen:

Rexistro e clasificación de buques: Os buques que operan baixo bandeira estadounidense deben rexistrarse coa Administración marítima dos Estados Unidos (MARAD) ou a Garda Costeira, dependendo do uso. Este rexistro asegura o cumprimento de estándares nacionais e internacionais para seguridade e sustentabilidade no deseño e operación das embarcacións. A clasificación por sociedades como ABS (American Bureau of Shipping) tamén é esencial para garantir a navegabilidade e as certificacións técnicas dos barcos.

Permisos e certificacións ambientais: a Lei de protección ambiental e as regulacións da EPA requiren que as empresas cumpran con estándares de emisións e manexo de refugallo. Isto inclúe permisos para operar en augas protexidas e evitar derrames de substancias contaminantes.

Certificacións para Tripulación: Os mariñeiros e oficiais deben posuír licenzas emitidas pola Garda Costeira, como o Documento de Mariñeiro Mercante (Merchant Mariner Credential), ademais de cumprir con requisitos específicos de capacitación e experiencia para operar en distintos tipos de buques.

Aranceis e Cumprimento Comercial: A importación de compoñentes para construción naval ou bens relacionados coa pesca e loxística marítima require documentación aduaneira e o pagamento de aranceis que poden variar segundo as políticas comerciais vixentes. Estas normativas están aliñadas coa Lei Jones e outras regulacións de comercio interior.

O impacto de regulacións recentes, como as relacionadas coa seguridade cibernética, e as propostas para reformar a infraestrutura portuaria son tamén áreas de enfoque clave en 2024, con iniciativas legislativas dirixidas a revitalizar o sector, mellorar a capacitación da forza laboral, e incrementar a competitividade fronte a mercados internacionais como China e Corea do Sur.

5.3. Incentivos fiscais

En Estados Unidos, existen incentivos fiscais específicos dirixidos a fomentar o crecemento e a competitividade do sector marítimo e naval, tanto para empresas locais como estranxeiras. Estes incentivos inclúen deducións, créditos fiscais e programas de financiamento vinculados á modernización, desenvolvemento sustentable e formación laboral.

INCENTIVOS FISCAIS PARA EMPRESAS LOCAIS

Small Shipyard Grant Program: Este programa ofrece subvencións a astilleiros pequenos para modernizar equipos e mellorar a produtividade. En 2024, asignáronse 8,75 millóns de dólares para 15 astilleiros en 12 estados, financiando tecnoloxías avanzadas como sistemas automatizados de soldadura e programas de formación técnica

Port Infrastructure Development Program (PIDP): Baixo a Lei bipartidista de infraestrutura, outórganse 450 millóns de dólares anuais para mellora-la infraestrutura portuaria. Os fondos destínanse a proxectos que optimizan a loxística, reducen emisións e promoven a resiliencia fronte ao cambio climático

INCENTIVOS FISCAIS PARA EMPRESAS ESTRANXEIRAS

Investimentos en zonas económicas estratéxicas: Algunhas rexións ofrecen exencións fiscais temporais para empresas estranxeiras que invisten en instalacións portuarias ou astilleiros. Isto fomenta a creación de emprego e transferencia de tecnoloxía.

Créditos relacionados co Desenvolvemento Sostible: As empresas que implementen tecnoloxías para reducir emisións ou utilicen combustibles alternativos poden beneficiarse de créditos fiscais específicos aplicables en estados costeiros.

IMPACTO ECONÓMICO E COMPETITIVO

Estes incentivos non só fortalecen as empresas locais, senón que atraen investimento estranxeira ó ofrecer un contorno fiscal competitivo. A modernización tecnolóxica en astilleiros e portos, respaldada por estes programas, impulsa a capacidade produtiva e asegura que Estados Unidos manteña a súa posición estratéxica no comercio global e defensa marítima.

6. Principais compañías en Estados Unidos

CONSTRUCCIÓN E REPARACIÓN NAVAL

General Dynamics Corporation (GD)	Raytheon Technologies (RTX)	Vigor Industrial
Huntington Ingalls Industries (HII)	Fincantieri Marine Group	Babcock & Wilcox
Austal USA	Eastern Shipbuilding Group, Inc.	VT Halter Marine
Boeing (BA)	Knighthawk Corporation	Aker Solutions
Lockheed Martin (LM)		Ingalls Shipbuilding
		Parker Marine Enterprises

ENGENIERÍA NAVAL

Austal USA	Ingalls Shipbuilding (Huntington Ingalls Industries)	General Electric Marine Systems
Bollinger Shipyards	Bath Iron Works (General Dynamics)	National Steel and Shipbuilding Company (NASSCO)
Vigor Industrial	TI Marine Engineering	Bay Shipbuilding
Electric Boat Division (General Dynamics)	Crowley Maritime Corporation	Davis Marine
Babcock & Wilcox	Donjon Marine Co., Inc.	Swiftships Shipbuilders

SERVICIOS DE CONSULTORÍA MARÍTIMA

BMT Group	Electrical Marine Services	Oceanside Marine
Bureau Veritas	Global Shippers Association (GSA)	Owen Clarke Design
Chesapeake Marine Services	Green Marine & Industrial Equipment Co.	Systemtech International
Cleveland Marine LLC	Moffatt & Nichol	VShips USA
Composite Manufacturing and Design Ltd		Wilson Sonsini Goodrich & Rosati
		Worley

SERVICIOS DE LOXÍSTICA MARÍTIMA

Aeronet Worldwide	4 Gen Logistics	UPS Supply Chain Solutions
BDP International	Nautical	DHL Global Forwarding
DB Schenker	Manufacturing & Fulfillment	Expeditors International
Craters & Freighters	XPO Logistics	Kintetsu World Express
HMD Transport	C.H. Robinson	
Agramont Worldwide Logistics	Kuehne + Nagel	

CRUCEIROS

Carnival Cruise Line	Celebrity Cruises	Regent Seven Seas Cruises
Royal Caribbean International	Princess Cruises	Seabourn Cruise Line
Norwegian Cruise Line	MSC Cruises	Oceania Cruises
Disney Cruise Line	Cunard Line	Viking Ocean Cruises
Holland America Line	Virgin Voyages	Crystal Cruises

YATES Y NAVEGACIÓN DE RECREO

Tiara Yachts	Formula Boats	Ranger Boats
Grady-White Boats	Malibu Boats	Chaparral Boats
Caymas Boats	MasterCraft	Regal Boats
Intrepid Powerboats	Cobalt Boats	Sea Ray Boats
Solara Boats	Grady-White Boats	Boston Whaler

TRANSPORTE MARÍTIMO DE MERCADORÍAS

C.H. Robinson Worldwide	DHL Global Forwarding	Toll Group
Expeditors International of Washington	DB Schenker	Yusen Logistics
XPO Logistics	Panalpina	MSC Mediterranean Shipping Company
Kuehne + Nagel	CEVA Logistics	Hapag-Lloyd
	Nippon Express USA	ZIM Integrated Shipping Services
	Geodis	

IMPORTADORAS E DISTRIBUIDORAS DE EQUIPOS MARIÑOS

Allison Equipment Group	MarinePartDepot.com	Nautical Supply
McDurmon Distributing	Wholesale Marine	Boat Outfitters
West Marine	Sierra Marine Products	American Marine & Boat Sales
LFS Marine and Outdoor	Teleflex Marine	Marine Warehouse
	Rex Marine	Boaters World
	Vetus	

FEIRAS DO SECTOR

Táboa 1. Principais feiras do sector naval en Estados Unidos

NOME	DATA	LOCALIZACIÓN
<i>International WorkBoat Show</i>	4-6 decembro 2024	Nova Orleans Luisiana
<i>Seatrade Cruise Global</i>	10-13 marzo 2025	Miami Florida
<i>Naval Future Force Science and Technology Expo</i>	16-18 xuño 2025	Washington, D.C.
<i>Sea-Air-Space Exposition</i>	14-16 abril 2025	National Harbor, Maryland
<i>The National Maritime Safety Association Conference</i>	15-17 setembro 2025	San Diego, California
<i>International Submarine Races</i>	23-28 xuño 2025	Bethesda Maryland
<i>Offshore Technology Conference (OTC)</i>	5-8 maio 2025	Houston Texas
<i>Maritime Security West</i>	8-10 xullo 2025	San Diego California
<i>Shipbuilding, Machinery and Marine Technology Expo</i>	2-4 outubro 2025	Jacksonville Florida
<i>WorkBoat Maintenance and Repair Conference</i>	22-24 setembro 2025	Nova Orleans Luisiana