



Trump II: riesgos y oportunidades para la economía europea y española



01 RESUMEN EJECUTIVO

02 INTRODUCCIÓN

03 RELACIONES ECONÓMICAS UE-EE.UU.
ANÁLISIS DE SITUACIÓN E IMPACTO
PREVISIBLE

- Comercio de bienes
- Intercambio de servicios
- Posiciones netas de inversión

04 LA RELACIÓN COMERCIAL E
INVERSORA ENTRE ESPAÑA Y EE.UU:
OPORTUNIDADES Y RIESGOS

- Comercio de bienes
- Intercambio de servicios
- Posiciones netas de inversión

05 EN DETALLE: ANÁLISIS DESAGREGADO
PARA SECTORES DE ACTIVIDAD
RELEVANTE EN ESPAÑA

- Agroalimentación
- Energía
- Industria
- Defensa
- Digital
- Financiero

06 CONCLUSIONES

RESUMEN EJECUTIVO

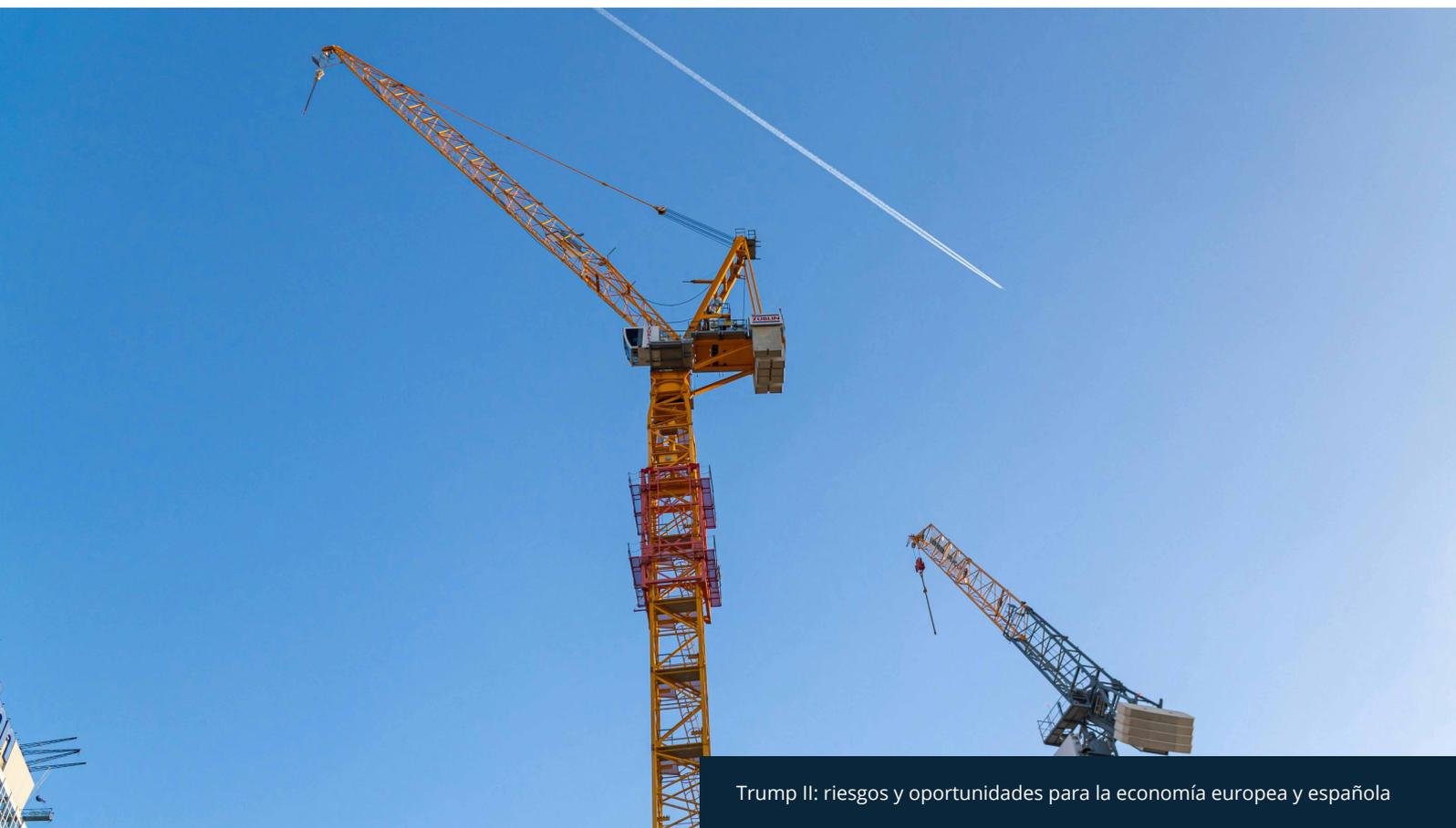
La llegada de Donald Trump a la presidencia de los Estados Unidos supone desafíos significativos para la UE en un momento en el que la competitividad y la seguridad económica están en el centro del debate europeo. Las políticas proteccionistas propuestas por el nuevo presidente, especialmente las subidas de aranceles de un 10-20% sobre las importaciones globales, buscan reducir el déficit comercial estadounidense y fortalecer su sector industrial. Estas medidas impactarían negativamente en sectores clave de la economía europea con un destacado peso en el comercio de bienes transatlántico. Es especialmente el caso de sectores como el farmacéutico, el automovilístico y el agroalimentario, y de Estados Miembros como Alemania, Italia e Irlanda, principales contribuyentes al superávit comercial de la UE con Estados Unidos.

El comercio de servicios, aunque menos afectado directamente, también enfrentaría desafíos derivados de la reducción de la competitividad europea y la incertidumbre económica. Asimismo, la intensificación de barreras comerciales y diferencias regulatorias en áreas como la ciberseguridad, inteligencia artificial y

fiscalidad digital complicaría la cooperación transatlántica, creando un entorno de desventaja competitiva para las empresas europeas.

Para España, las consecuencias serían mixtas. Pese al déficit comercial con EE.UU., sectores como el agroalimentario, bienes de equipo y manufacturas de consumo, donde España sí exhibe un superávit, podrían experimentar impactos significativos. Adicionalmente, la dependencia energética y tecnológica de EE.UU., combinada con una posible desaceleración económica en Europa, aumentaría la vulnerabilidad de las empresas españolas y los flujos de inversión bilateral.

En cualquier caso, la posible crisis comercial entre la UE y EE.UU. debe ser también vista como una oportunidad para que Europa refuerce su autonomía estratégica y competitividad. Frente a este escenario, la UE debe adoptar estrategias proactivas que incluyan la diversificación de mercados hacia regiones como Asia-Pacífico y América Latina; la profundización del mercado único en sectores clave como el energético o el financiero; el fortalecimiento de su autonomía digital mediante inversiones en sectores estratégicos como semiconductores y energías renovables; y una postura unificada y pragmática frente a la administración estadounidense.



INTRODUCCIÓN

La llegada de Donald Trump a la presidencia de EE.UU. ha generado una creciente inquietud entre los decisores europeos. Durante su campaña electoral, el nuevo presidente prometió desplegar un sistema proteccionista y pragmático en las relaciones comerciales con terceros países, que algunos denominan “neo-mercantilista”, dirigido a fortalecer el sector industrial estadounidense.

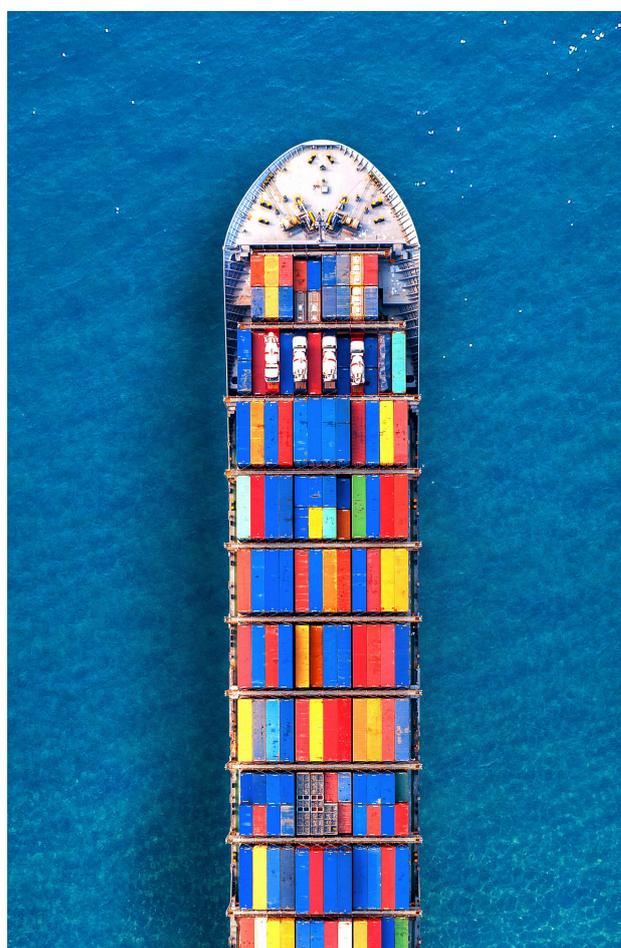
En concreto, ha anunciado el posible incremento de aranceles en un 10%-20% a las importaciones globales y de hasta el 60% para productos chinos como medida estrella para la reducción del déficit comercial, sumado a la reducción de la tributación empresarial, a la simplificación regulatoria en sectores clave y a la restricción de la inversión extranjera en áreas estratégicas como la inteligencia artificial y los semiconductores. Todo ello podría tener un impacto muy relevante sobre las empresas y la economía europea, agravando la brecha competitiva entre las empresas a ambos lados del Atlántico.

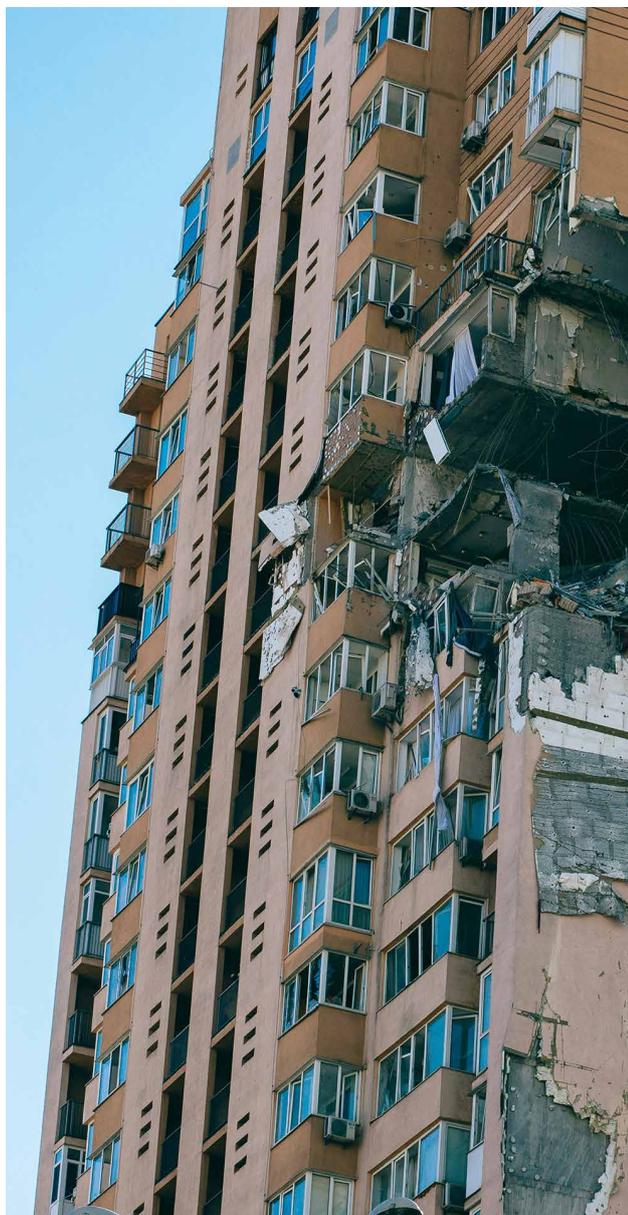
Durante su primer mandato, Trump ya se rebeló contra los principios del multilateralismo que Estados Unidos siempre había auspiciado en el seno de la OMC con el apoyo de la Unión Europea, por considerarlo el responsable del auge de China en los intercambios comerciales mundiales gracias a la generosidad y en detrimento de la cuota de mercado americana. Es por lo que desarrolló su estrategia “America First”, que supuso una revisión y reformulación de las relaciones comerciales internacionales, priorizando los intereses económicos estadounidenses por encima de otras cuestiones. Esta política se ha mantenido durante el mandato de Biden, pero ahora parecería que va a haber una nueva vuelta de tuerca hacia una política exterior transaccional basada en acuerdos bilaterales diseñados caso por caso.

“Trump ha anunciado el posible incremento de aranceles en un 10-20% a las importaciones globales”

En un momento crítico para la Unión Europea, en el que la competitividad y la seguridad económica se sitúan en el centro del debate político, las decisiones de la administración Trump tendrán repercusiones profundas en la posición a ocupar por la UE en el escenario económico global durante los próximos años. Este contexto de mayor incertidumbre obliga a los actores europeos a tomar decisiones y a adaptarse a un entorno más competitivo y menos predecible, pero también debe ser un acicate para que las empresas adapten su mapa de riesgos y empiecen a valorar amenazas que antes no consideraban.

Con el objetivo de entender mejor qué riesgos y oportunidades se abren a la economía europea con la llegada de Trump a la Casa Blanca, y particularmente del posible incremento de aranceles a productos extranjeros, desde LLYC analizamos en este informe el estado actual de las relaciones comerciales y de inversión entre la UE y EE.UU., con especial atención a España.





RELACIONES COMERCIALES UE-EE.UU: ANÁLISIS DE SITUACIÓN E IMPACTO PREVISIBLE

En años recientes la posición comercial de la UE frente a EE.UU. viene enfrentando importantes desafíos. Por un lado, la guerra en Ucrania ha reconfigurado la balanza comercial bilateral al consolidarse el gas natural licuado (GNL) americano como el principal proveedor para Europa y el segundo de petróleo. Con ello, han aumentado las importaciones procedentes de EE.UU., y la dependencia europea respecto a estos inputs críticos, y se ha reducido en consecuencia el superávit comercial europeo respecto a Estados Unidos. Adicionalmente, la Inflation Reduction Act (IRA), aprobada durante la Administración Biden, también ha tenido su impacto en la medida en que ha ofrecido subsidios y créditos fiscales vinculados a productos fabricados en América, particularmente vehículos eléctricos, lo que ha agudizado en Europa el miedo a la deslocalización empresarial, aunque la mayor parte de las empresas hayan sabido adaptarse.

El análisis detallado de los intercambios de bienes, servicios y de inversión entre ambas economías que presentamos a continuación refleja este escenario mixto. Si bien en el ámbito de los servicios y la inversión EE.UU. muestra una fortaleza evidente con relación a la UE, incluso pese a los recientes desarrollos esta última continúa exhibiendo un importante superávit comercial, lo que explica la inquietud empresarial europea ante la vuelta de Trump.

“La guerra en Ucrania y la *Inflation Reduction Act* han reconfigurado la balanza comercial UE-EE.UU., aumentando la dependencia europea de insumos críticos como el GNL y reduciendo el superávit comercial europeo”

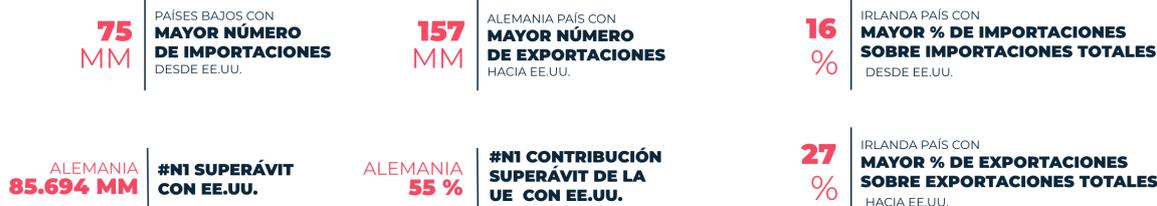
COMERCIO EN BIENES

En 2023, las importaciones de la UE-27 desde EE.UU. sumaron 347.173 millones de euros, siendo Países Bajos (22%), Alemania (21%) y Francia (13%) los principales destinos de los productos estadounidenses. Así, estos tres países concentran por sí solos más de la mitad de las importaciones, destacando su relevancia como mercados europeos para el comercio transatlántico.

De hecho, a la vista de la proporción que las importaciones estadounidenses representan sobre el total de compras al exterior, los productos estadounidenses son el proveedor internacional clave para algunos Estados Miembros.

Irlanda es el más dependiente, con hasta un 16% de todas sus importaciones provenientes de EE.UU., seguida por Países Bajos (10%) y Bélgica (7%).

En cuanto a los principales productos importados desde EE.UU. en 2023 estos estuvieron dominados por tres categorías, que sumaron casi el 70% del total: productos minerales (26%), principalmente combustibles; productos químicos (21%), especialmente farmacéuticos; y aparatos eléctricos y mecánicos (20%), como reactores nucleares y calderas. Se hace evidente por tanto cómo el resultado de las sanciones a Rusia ha traído consigo una mayor dependencia de EE.UU. respecto al GNL desde 2022, modificando la composición de las importaciones procedentes de ese país.



IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE BIENES ENTRE ESTADOS UNIDOS Y ESTADOS MIEMBROS DE LA UE EN 2023 (MILLONES EUROS)

ESTADO MIEMBRO	IMPORTACIONES DESDE EE.UU.	EXPORTACIONES HACIA EE.UU.	TOTAL IMPORTACIONES RESTO DEL MUNDO	TOTAL EXPORTACIONES RESTO DEL MUNDO	SUPERÁVIT / DÉFICIT COMERCIAL CON EE.UU.	% IMPORTACIONES DESDE EE.UU. SOBRE IMPORTACIONES TOTALES	% EXPORTACIONES HACIA EE.UU. SOBRE EXPORTACIONES TOTALES	CONTRIBUCIÓN A SUPERÁVIT COMERCIAL UE-EE.UU (%)
Alemania	72.038	157.732	1.356.607	1.574.602	85.694	5,31	10,02	54,71
Italia	25.236	67.166	591.939	625.950	41.930	4,26	10,73	26,77
Irlanda	21.906	51.277	139.723	192.695	29.371	15,68	26,61	18,75
Suecia	6.301	16.284	178.691	182.728	9.984	3,53	8,91	6,37
Austria	5.080	14.747	209.278	207.254	9.668	2,43	7,12	6,17
Finlandia	2.872	8.493	76.849	76.362	5.621	3,74	11,12	3,59
Dinamarca	5.271	9.929	111.676	120.370	4.658	4,72	8,25	2,97
Eslovaquia	658	4.871	105.034	108.712	4.213	0,63	4,48	2,69
Portugal	2.252	5.238	105.148	77.340	2.987	2,14	6,77	1,91
Hungría	2.063	4.365	144.700	149.234	2.302	1,43	2,92	1,47
Chequia	3.665	5.586	214.529	236.445	1.921	1,71	2,36	1,23
Rumanía	1.374	2.149	122.032	93.070	774	1,13	2,31	0,49
Grecia	1.507	2.117	83.088	51.017	610	1,81	4,15	0,39
Polonia	10.410	11.003	342.302	352.926	593	3,04	3,12	0,38
Bulgaria	551	1.138	49.606	44.377	587	1,11	2,56	0,37
Eslovenia	294	867	66.281	67.578	573	0,44	1,28	0,37
Letonia	231	509	25.318	20.954	278	0,91	2,43	0,18
Estonia	282	499	21.136	18.161	217	1,33	2,75	0,14
Francia	43.827	43.884	729.004	602.223	57	6,01	7,29	0,04
Chipre	135	136	13.069	4.639	1	1,04	2,94	0,00
Luxemburgo	606	516	24.322	15.899	-90	2,49	3,24	-0,06
Malta	250	125	7.760	3.206	-125	3,22	3,91	-0,08
Croacia	1.068	586	40.181	23.090	-482	2,66	2,54	-0,31
Lituania	2.824	1.886	44.847	39.760	-938	6,30	4,74	-0,60
Bélgica	36.128	33.300	514.327	525.288	-2.828	7,02	6,34	-1,81
España	24.538	18.907	434.603	390.840	-5.630	5,65	4,84	-3,59
Países Bajos	75.807	40.509	779.236	865.967	-35.298	9,73	4,68	-22,53
TOTAL UE	347.173	503.819	6.531.286	6.670.689	156.646	5,32	7,55	100,00

Fuente: EU trade statistics, Comisión Europea. Disponible en [Trade - European Commission](https://trade.ec.europa.eu).

Aun cuando los aranceles anunciados por Trump no afectarán de forma inmediata a las ventas de productos estadounidenses en la UE, cabe suponer que las tensiones comerciales derivadas de una decisión así afectarían de forma particularmente intensa a países como Alemania, Países Bajos e Irlanda.

Lógicamente, el impacto sí pasaría a ser directo en caso de una respuesta equivalente por parte de la UE, con los consumidores en estos Estados Miembros previsiblemente enfrentando precios más elevados por sus compras a EE.UU.

“En 2023, la UE tuvo un superávit comercial de 156.646 millones de euros con EE.UU., pero los aranceles de Trump podrían recortarlo”

87MM
PRODUCTOS
MINERALES

PRODUCTO Nº1
EN IMPORTACIONES
DESDE EE.UU.

132MM
PRODUCTOS
QUÍMICOS

PRODUCTO Nº1
EN EXPORTACIONES
HACIA EE.UU.

PRODUCTOS
QUÍMICOS
59MM

#N1 EN SUPERÁVIT
COMERCIAL CON EE.UU.

PRODUCTOS
MINERALES
-71MM

#N1 EN DÉFICIT
COMERCIAL CON EE.UU.

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE BIENES ENTRE ESTADOS UNIDOS Y LA UE POR CATEGORÍA EN 2023 (MILLONES EUROS)

CÓDIGO HS	CATEGORÍA DE PRODUCTO	TOTAL IMPORTACIONES DESDE EE.UU.	TOTAL EXPORTACIONES HACIA EE.UU.	SUPERÁVIT / DÉFICIT COMERCIAL CON EE.UU.	CONTRIBUCIÓN A SUPERÁVIT COMERCIAL UE-EE.UU (%)
28-38	Productos químicos	72.336	132.224	59.888	38,45
84-85	Aparatos eléctricos, mecánicos y otros	69.700	127.377	57.678	37,03
86-89	Vehículos, aeronaves, buques y otros	33.828	77.205	43.377	27,85
72-83	Metales comunes y productos derivados	8.492	23.097	14.605	9,38
16-24	Productos de alimentación, bebidas y productos de tabaco	3.718	18.239	14.522	9,32
90-92	Aparatos fotográficos, ópticos y de precisión	28.175	35.486	7.311	4,69
94-96	Artículos manufacturados varios	1.894	7.006	5.112	3,28
50-63	Productos textiles	2.208	7.254	5.046	3,24
41-43	Pielés, cueros y productos derivados	424	3.637	3.213	2,06
64-67	Calzado, sombrerería y otros complementos	246	3.380	3.135	2,01
39-40	Productos plásticos	11.140	14.256	3.116	2,00
71	Metales preciosos, piedras preciosas y otros	4.896	7.877	2.981	1,91
68-70	Productos cerámicos, de vidrio y otros	2.585	5.369	2.784	1,79
01-05	Animales y productos de origen animal	1.161	3.856	2.695	1,73
44-46	Madera, corcho y productos derivados	1.153	2.878	1.725	1,11
15	Grasas y aceites animales y vegetales	222	1.911	1.689	1,08
47-49	Papel cartón y productos derivados	2.634	3.952	1.318	0,85
93	Armas y municiones	1.243	1.659	416	0,27
97-99	Obras de arte y antigüedades	1.370	1.591	221	0,14
06-14	Productos de origen vegetal	6.566	2.989	-3.577	-2,30
25-27	Productos minerales	87.899	16.406	-71.494	-45,90
01-99	TOTAL	341.891	497.651	155.760	100,00

Fuente: EU trade statistics, Comisión Europea. Disponible en [Trade - European Commission](https://trade.ec.europa.eu). La clasificación por producto responde al primer nivel de agregación del Sistema Armonizado (HS) desarrollado por la Organización Mundial de Aduanas, edición 2022.

Por lo que respecta a las exportaciones de la UE-27 hacia EE.UU., en 2023 estas alcanzaron la cifra de 503.819 millones de euros, teniendo la principal cuota de exportación Alemania (31%), Italia (13%), Irlanda (10%) y Francia (9%) quienes concentraron más del 60% de las ventas totales de la UE a este mercado, y reflejando su papel central en el comercio con EE.UU. El mercado estadounidense es de especial relevancia en las ventas al exterior de diversos Estados Miembros, alcanzando una cuota de mercado del 27% del total de exportaciones de Irlanda, el 11% de las exportaciones de Finlandia y de Italia y el 10% de las de Alemania.

Las exportaciones se concentraron en tres categorías clave: productos químicos (27%), impulsados por los productos farmacéuticos; aparatos eléctricos y mecánicos (26%), como reactores nucleares y calderas; y vehículos, aeronaves, buques y otros (16%), especialmente automóviles y accesorios. Habrá que seguir de cerca qué medidas impone Trump contra las exportaciones de productos farmacéuticos por cuanto el nuevo presidente las ha puesto en su punto de mira al querer proteger al consumidor americano de cualquier transferencia de datos genéticos que se pueda estar produciendo hacia centros de investigación y empresas extranjeras.

Como resultado de estos intercambios de bienes, la balanza comercial de la UE-27 con EE.UU. arrojaba en 2023 un superávit de 156.646 millones de euros, realidad que ha llevado a Trump a acusar a la UE de ser una “mini-China” y a situarla en el centro de posibles represalias comerciales.

En todo caso, hay que destacar que este escenario agregado oculta importantes diferencias entre Estados Miembros. Más de la mitad del superávit europeo lo absorbe Alemania seguida por Italia (27%) e Irlanda (19%). Por el contrario, Países Bajos y España registraron déficits, siendo el déficit español en ese año cercano a los 6.000 millones de euros.

Tres subsectores (productos farmacéuticos, aparatos eléctricos y mecánicos, y automóviles) son los principales responsables de esta cifra comercial favorable a la UE, de ahí que determinados anuncios de subida de aranceles por parte de Trump, especialmente los referidos al acero, el aluminio y vehículos, hayan levantado las alarmas en el seno de la Unión Europea por una posible pérdida de competitividad de los productos europeos en este mercado.

Cualquier medida proteccionista adoptada por Trump contra las exportaciones europeas tendrá un impacto directo en la economía de la UE, pero particularmente en las economías de determinados Estados Miembros como Alemania (principal motor económico de la Unión Europea), Italia e Irlanda que concentran una importante cuota de mercado de sus exportaciones al otro lado del Atlántico, en concreto en los sectores farmacéutico y automovilístico ya mencionados. A corto plazo, estas medidas afectarían negativamente a las exportaciones de la UE a EE. UU. reduciendo su superávit comercial, con especial impacto en los países superavitarios señalados anteriormente, si dichas medidas van contra los sectores reseñados, como así puede parecer.



“La balanza comercial de la UE-27 con EE.UU. arrojaba en 2023 un superávit de 156.646 millones de euros, realidad que ha llevado a Trump a acusar a la UE de ser una ‘mini China’”

INTERCAMBIO DE SERVICIOS ENTRE ESTADOS UNIDOS Y LA UE POR CATEGORÍA EN 2023 (MILLONES EUROS)

CATEGORÍA DE SERVICIO	ENTRADAS DESDE EE.UU.	SALIDAS HACIA EE.UU.	TOTAL ENTRADAS	TOTAL SALIDAS	SALIDAS NETAS HACIA EE.UU.	% ENTRADAS DESDE EE.UU. SOBRE TOTAL DE ENTRADAS	% SALIDAS HACIA EE.UU. SOBRE TOTAL DE SALIDAS	CONTRIBUCIÓN A SALIDAS NETAS UE-EE.UU (%)
Telecomunicaciones e información	38.645	56.525	241.879	474.937	17.880	15,98	11,90	-17,19
Viajes	15.008	32.222	349.924	428.810	17.214	4,29	7,51	-16,55
Transporte	32.357	40.202	457.484	491.991	7.845	7,07	8,17	-7,54
Otros	103	6.874	-3.442	13.387	6.771	-2,98	51,35	-6,51
Seguros y pensiones	6.894	10.490	63.106	65.521	3.596	10,92	16,01	-3,46
Mantenimiento y reparación	7.365	9.047	38.638	48.708	1.682	19,06	18,57	-1,62
Culturales y recreativos	2.587	3.867	30.341	38.823	1.280	8,53	9,96	-1,23
Gubernamentales	556	1.654	17.185	15.518	1.098	3,24	10,66	-1,06
Construcción	726	1.184	22.291	29.620	458	3,26	4,00	-0,44
Fabricación basada en insumos físicos propiedad de otros	5.317	5.278	62.172	80.461	-39	8,55	6,56	0,04
Financieros	20.862	15.282	155.622	208.196	-5.580	13,41	7,34	5,36
Otros servicios empresariales	115.479	78.574	719.186	642.888	-36.905	16,06	12,22	35,48
Royalties y fees por propiedad intelectual	150.550	31.231	262.558	149.233	-119.319	57,34	20,93	114,71
TOTAL	396.449	292.428	2.416.945	2.688.091	-104.021	16,40	10,88	100,00

Fuente: Eurostat, International trade in services, geographical breakdown. Las entradas son asimilables a importaciones y las salidas, a exportaciones. Los valores son provisionales. Disponible en [Eurostat - European Commission](https://ec.europa.eu/eurostat).

150
MM

ROYALTIES Y FEES POR PROPIEDAD INTELECTUAL SERVICIO CON **MAYOR NÚMERO DE COMPRAS** A EE.UU.

57.34
%

ROYALTIES Y FEES CATEGORÍA CON **MAYOR % DE COMPRAS DE SERVICIOS SOBRE EL TOTAL** DESDE EE.UU.

56
MM

TELECOMUNICACIONES E INFORMACIÓN SERVICIO CON **MAYOR NÚMERO DE VENTAS** A EE.UU.

ROYALTIES Y FEES
54 %

#NI CONTRIBUCIÓN A DÉFICIT EN SERVICIOS UE-EE.UU.

20.93
%

ROYALTIES Y FEES CATEGORÍA CON **MAYOR % DE VENTAS DE SERVICIOS SOBRE EL TOTAL** A EE.UU.

Algo menores fueron las exportaciones de servicios de la UE a EE.UU. que en 2023 sumaron la cifra de 292.428 millones de euros. Los principales actores de estos servicios fueron Alemania (con un 22% del total de la UE), Irlanda (16%) y Francia (15%). En términos relativos, Chipre es el país con mayor cuota americana en sus exportaciones de servicios (17% del total de sus ventas al exterior), seguido de Alemania (16%) y Finlandia (15%). Servicios empresariales representa el 27% del total de servicios exportados y telecomunicaciones e información el 19%.

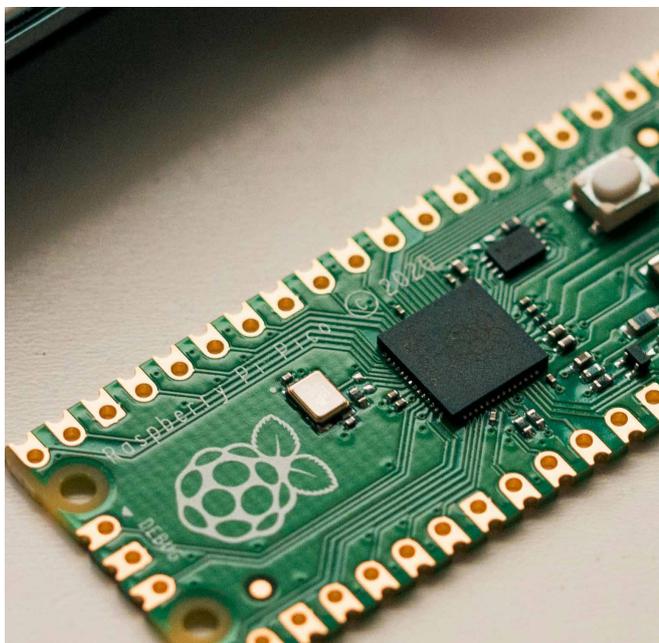
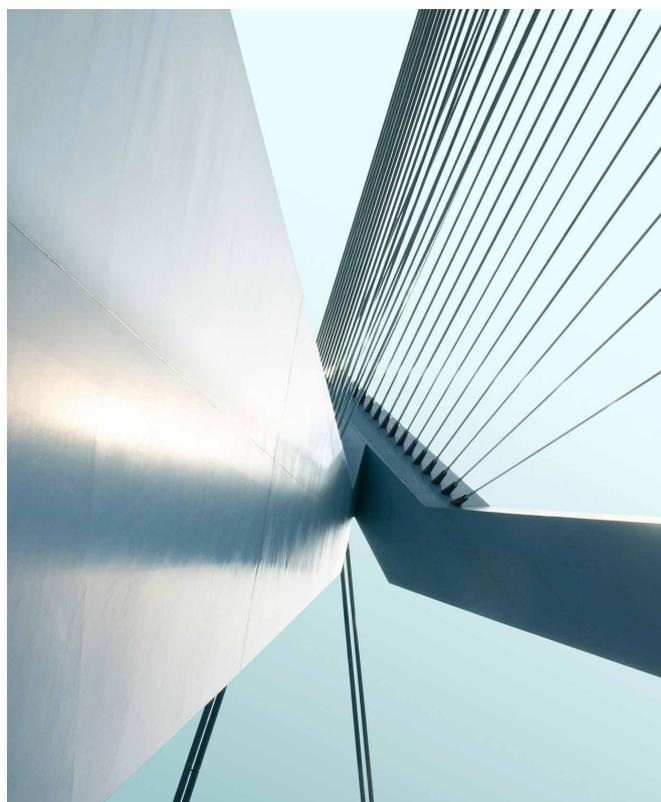
A diferencia de la balanza comercial de bienes y productos (sección anterior), la balanza sobre intercambio de servicios entre la UE y EE.UU. es deficitaria para Europa en 104.021 millones de euros, y la causa de este déficit se debe principalmente a la dependencia europea de tecnología americana y su correspondiente pago de royalties, y a la menor competitividad en servicios digitales, además de otros

servicios empresariales. Sin embargo, esta situación no es homogénea en todos los Estados Miembros y así cabe destacar que países como Francia, Alemania y Polonia lograron superávits en el intercambio de servicios, mientras que la alta dependencia de los servicios estadounidenses provocó que Países Bajos e Irlanda enfrentaran déficits muy abultados en 2023.

“En 2023, la UE registró un déficit de 104.021 millones de euros en servicios con EE.UU., debido a su dependencia tecnológica”

La amenaza que representa la política comercial de Trump es indudablemente menor en el caso del comercio de servicios. Por un lado, el déficit agregado que muestra la UE en este ámbito atenúa la urgencia estadounidense de alterarlo con medidas proteccionistas, pues el aumento de aranceles dirigido a los bienes no afectaría directamente el intercambio de servicios.

Sin embargo, sí hay que tener en cuenta su impacto indirecto al alterar la competitividad de las economías y las relaciones comerciales en general. Si los aranceles reducen la competitividad de las exportaciones de bienes de la UE hacia EE. UU. podría haber una disminución de los recursos europeos disponibles para importar servicios estadounidenses, particularmente en sectores clave, como royalties y fees por propiedad intelectual o servicios empresariales. Además, la posible tensión económica derivada de los aranceles podría generar un ambiente de incertidumbre y desconfianza, lo que llevaría a una reducción en la cooperación empresarial y el intercambio de servicios entre ambos bloques.



“La balanza de servicios entre la UE y EE.UU. fue deficitaria para Europa en 2023 por 104.021 millones de euros, debido a la dependencia de tecnología americana y royalties”

POSICIONES NETAS DE INVERSIÓN

Pese a que existen varios Estados Miembros para los que no existe disponibilidad de datos sobre el stock de inversión extranjera directa, de acuerdo con la Comisión Europea, en 2022 la inversión neta acumulada de EE.UU. en la UE-27 identificada alcanzó 2,6 billones de euros, concentrándose el 50% en Luxemburgo e Irlanda debido a su rol como centros financieros y fiscales atractivos para la inversión estadounidense.

Hay que tener en cuenta no obstante que este efecto sede fiscal, con compañías domiciliadas en Luxemburgo

o Irlanda, pero con operaciones en otros Estados Miembros de la UE, distorsiona parcialmente la realidad de la inversión estadounidense en la región.

Si nos fijamos en la importancia de EE.UU. como inversor internacional para la UE, Irlanda es el país donde EE.UU. desempeña un papel de inversor principal, representando el 39% de la inversión extranjera total en el país. Le sigue Luxemburgo con un 27%. Otros países como Suecia, Alemania y España también presentan un porcentaje considerable de inversión estadounidense, aunque en menor medida.

LUXEMBURGO
808.910 MM



#N1 INVERSIÓN
NETA DESDE EE.UU.
(INWARD)

PAÍSES BAJOS
3,7 B

PAÍS CON MÁS
INVERSIÓN EXTRANJERA

39
%

IRLANDA PAÍS CON
MAYOR % DE INVERSIÓN DE
EE.UU SOBRE INVERSIONES
EN EL PAÍS

LUXEMBURGO
618.550 MM



#N1 INVERSIÓN
NETA EN EE.UU.
(OUTWARD)

PAÍSES BAJOS
4,5 B

PAÍS QUE INVIERTE MÁS
EN EL EXTRANJERO

26
%

IRLANDA PAÍS CON
MAYOR % DE INVERSIÓN EN
EE.UU SOBRE INVERSIONES
EN EL EXTRANJERO

POSICIONES DE INVERSIÓN (STOCK) ENTRE ESTADOS UNIDOS Y ESTADOS MIEMBROS DE LA UE EN 2022 (MILLONES EUROS)

ESTADO MIEMBRO	INVERSIÓN NETA DESDE EE.UU (INWARD)	INVERSIÓN NETA EN EE.UU. (OUTWARD)	TOTAL INVERSIÓN EXTRANJERA EN EL PAÍS	TOTAL INVERSIÓN DEL PAÍS EN EL EXTRANJERO	INVERSIÓN NETA CON EE.UU. (OUTWARD - INWARD)	% INVERSIÓN DE EE.UU SOBRE EL TOTAL DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN EL PAÍS	% INVERSIÓN EN EE.UU SOBRE EL TOTAL DE INVERSIÓN EN EL EXTRANJERO DEL PAÍS
Austria	-633	16.974	n/a	n/a	17.607	n/a	n/a
Finlandia	n/a	n/a	76.353	129.233	n/a	n/a	n/a
Eslovaquia	313	n/a	56.165	5.311	n/a	0,56	n/a
Rumania	n/a	n/a	107.898	5.348	n/a	n/a	n/a
Letonia	279	n/a	21.901	4.946	n/a	1,27	n/a
Malta	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Lituania	281	n/a	30.878	10.346	n/a	0,91	n/a
Países Bajos	n/a	n/a	3.707.086	4.498.281	n/a	n/a	n/a
Irlanda	529.269	310.724	1.350.229	1.210.999	-218.545	39,20	25,66
Suecia	30.275	103.679	368.598	448.586	73.404	8,21	23,11
Alemania	104.555	353.184	978.290	1.686.157	248.629	10,69	20,95
Dinamarca	5.566	43.863	134.731	240.524	38.297	4,13	18,24
Francia	62.361	239.887	890.472	1.450.514	177.526	7,00	16,54
Luxemburgo	808.910	618.550	2.950.363	3.824.258	-190.360	27,42	16,17
España	38.431	87.202	622.632	568.031	48.771	6,17	15,35
Hungría	-6.948	33.741	319.038	253.028	40.689	-2,18	13,33
Italia	9.475	58.926	407.385	516.375	49.451	2,33	11,41
Bulgaria	761	157	51.524	3.641	-604	1,48	4,31
Grecia	1.979	568	41.458	14.083	-1.411	4,77	4,03
Estonia	422	465	33.226	12.059	43	1,27	3,86
Bélgica	25.130	25.769	522.926	669.043	639	4,81	3,85
Chequia	1.923	2.147	186.944	56.345	224	1,03	3,81
Eslovenia	126	235	20.248	8.568	109	0,62	2,74
Chipre	n/a	12.062	490.298	514.540	n/a	n/a	2,34
Polonia	4.821	605	264.665	30.960	-4.216	1,82	1,96
Portugal	2.398	1.110	161.814	62.607	-1.288	1,48	1,77
Croacia	263	7	25.969	6.251	-256	1,01	0,11
TOTAL UE	2.633.987	2.622.524	14.446.712	16.899.865	-11.463	18,23	15,52

Fuente: Eurostat, Comisión Europea. EU direct investment positions by country. Disponible en [Eurostat - European Commission](https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&plugin=1). Los valores de las tablas muestran el valor de la inversión procedente directamente de EE.UU./Estado Miembro (immediate), sin que eso signifique que la fuente última de control sobre esas inversiones esté radicada necesariamente en ese mismo país (ultimate).

En cuanto a los sectores con una inversión estadounidense más potente, en 2022 tres áreas concentraron el 80% de la inversión americana en la UE: finanzas y seguros (65%), industria manufacturera (12%) e información y comunicación (9%). Además, EE.UU. es en general clave para la UE en sectores como información y comunicación (35% de toda la inversión extranjera directa en la UE en este sector procede de este país), administración y servicios de apoyo (35%) y finanzas (21%).

Por lo que respecta stock de inversión directa de la Unión Europea en Estados Unidos, ésta alcanzó los 2,6 billones de euros (similar volumen neto de EEUU hacia la UE), destacando Luxemburgo (24% del total), Alemania (13%) e Irlanda (12%) como los principales países emisores. En términos de la importancia de EE.UU. como destino de inversión, Irlanda es particularmente destacable, ya que el 26% de toda su inversión en el exterior se dirige a ese país, seguida de Suecia con un 23%. Otros países como Alemania, Dinamarca, Francia y Luxemburgo también muestran una relevancia significativa en sus flujos de inversión hacia EE.UU.

La inversión de la UE en EE.UU. se centró principalmente en finanzas y seguros (57% del volumen de stock neto hacia ese país) e industria manufacturera (21%), con relevancia destacada en sanidad (32%), administración y servicios de apoyo (31%) y agricultura (25%).

1.772.410 MM
SECTOR FINANZAS
Y SEGUROS

**MAYOR
INVERSIÓN NETA
(INWARD)**
DESDE EE.UU.

35.81%
INFORMACIÓN Y
COMUNICACIÓN

**MAYOR % DE
INVERSIÓN DE EE.UU.**
SOBRE EL TOTAL DE INVERSIÓN
EXTRANJERA EN LA UE

1.505.634 MM
SECTOR FINANZAS
Y SEGUROS

**MAYOR
INVERSIÓN NETA
(OUTWARD)**
EN EE.UU.

31%
SECTOR ADMIN. Y
SERVICIOS DE APOYO

**MAYOR % DE
INVERSIÓN EN EE.UU.**
SOBRE EL TOTAL DE INVERSIÓN
EXTRANJERA DE LA UE

POSICIONES DE INVERSIÓN (STOCK) ENTRE ESTADOS UNIDOS Y UE POR CATEGORÍA DE ACTIVIDAD EN 2022 (MILLONES EUROS)

ACTIVIDAD	INVERSIÓN NETA DESDE EE.UU. (INWARD)	INVERSIÓN NETA EN EE.UU. (OUTWARD)	TOTAL INVERSIÓN EXTRANJERA EN UE	TOTAL INVERSIÓN DE LA UE EN EL EXTRANJERO	INVERSIÓN NETA CON EE.UU. (OUTWARD - INWARD)	% INVERSIÓN DE EE.UU. SOBRE EL TOTAL DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN LA UE	% INVERSIÓN EN EE.UU. SOBRE EL TOTAL DE INVERSIÓN EN EL EXTRANJERO DE LA UE
Administración pública	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Sanidad	237	10.182	25.474	32.098	9.945	0,93	31,7
Administración y servicios de apoyo	146.016	103.498	410.055	334.614	-42.517	35,61	30,9
Agricultura, silvicultura y pesca	1.045	3.779	15.520	15.170	2.734	6,73	24,9
Industria manufacturera	307.116	562.163	2.049.425	2.606.420	255.047	14,99	21,6
Finanzas y seguros	1.722.410	1.505.634	8.267.614	9.104.703	-216.776	20,83	16,5
Provisión de gas, electricidad y otros	-415	34.676	179.237	223.257	35.091	-0,23	15,5
Suministro de agua y relacionadas	23	3.428	10.618	24.018	3.404	0,22	14,3
Alojamiento y restauración	2.581	3.450	46.931	30.442	869	5,50	11,3
Minería	1.323	28.982	32.405	256.288	27.659	4,08	11,3
Servicios profesionales y científicos	73.008	170.438	1.097.813	1.765.792	97.430	6,65	9,7
Comercio	106.325	100.795	759.041	1.055.873	-5.530	14,01	9,5
Información y comunicación	237.545	42.126	663.350	465.867	-195.419	35,81	9,0
Sector inmobiliario	11.674	26.288	505.594	395.161	14.613	2,31	6,7
Construcción	420	8.468	117.252	146.524	8.048	0,36	5,8
Transporte y logística	18.618	8.913	168.947	195.168	-9.704	11,02	4,6
No asignadas	2.182	6.856	68.592	186.972	4.674	3,18	3,7
Otros	71	44	5.573	18.251	-27	1,27	0,2
Arte y entretenimiento	3.283	-362	20.332	34.214	-3.645	16,15	-1,1
TOTAL	2.633.461	2.619.356	14.443.772	16.890.831	-14.105	18,23	15,51

Fuente: Eurostat, Comisión Europea. EU direct investment positions by country. Valores provisionales. Disponible en [Eurostat - European Commission](https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&plugin=1). Los valores de la tablas muestran el valor de la inversión procedente directamente de EE.UU./Estado Miembro (immediate), sin que eso signifique que la fuente última de control sobre esas inversiones esté radicada necesariamente en ese mismo país (ultimate).

Las medidas proteccionistas impulsadas por Trump presentan ventajas y desafíos para los inversores europeos. Por un lado, una intensificación de la política de “America First” podría motivar un aumento en la inversión directa de empresas europeas en Estados Unidos como estrategia para esquivar posibles obstáculos en las exportaciones causadas por aranceles comerciales más elevados. Sin embargo, el aumento de estos aranceles podría disminuir la competitividad de los productos europeos, que, aunque no afectaría directamente los flujos y el stock de inversión, podría generar una desaceleración económica en la Unión Europea. Esto, a su vez, reduciría la rentabilidad de las inversiones y frenaría los flujos de inversión directa hacia Estados Unidos. Además, países como Irlanda y Luxemburgo, que actúan como centros financieros clave para la inversión estadounidense en Europa, podrían experimentar una disminución en los flujos financieros si las tensiones comerciales entre ambos lados del Atlántico se recrudecen.

Como recapitulación, por lo que respecta a las relaciones comerciales y de inversión entre la UE y EE.UU. cabe apuntar que el posible aumento de aranceles a productos europeos por parte de la administración Trump podría afectar significativamente las relaciones comerciales entre ambos países. Sectores como el automovilístico y el farmacéutico, fundamentales para el superávit comercial europeo, perderían competitividad en el mercado estadounidense, impactando especialmente a las economías de Alemania, Italia e Irlanda. Aunque el intercambio de servicios sería menos afectado directamente, los efectos indirectos, como la reducción de recursos europeos para compras y el aumento de la incertidumbre, podrían también limitar la cooperación en este ámbito. Finalmente, una desaceleración económica en la UE podría disminuir la rentabilidad de las inversiones estadounidenses en la región, lo que, sumado a posibles cambios fiscales favorables en EE.UU., afectaría a los flujos hacia los principales países destinatarios ya mencionados.

Diversos expertos económicos han cuantificado el impacto sobre la UE de aplicar aranceles por parte de EE.UU. del 10%-20% sobre las importaciones globales y de hasta del 60% para productos chinos. El instituto alemán Ifo ha estimado en 180.000 millones de euros el impacto sobre la UE.

A su vez, según Goldman Sachs, un arancel general del 10% podría reducir el PIB de la eurozona en un 1%, e incluso más en los escenarios más pesimistas. En la UE, esta medida impactaría especialmente en las economías más exportadoras a territorio americano como son las de Alemania e Italia, que podrían ver su PIB reducido en hasta un 1,5%.¹



“En 2022, la inversión neta acumulada de EE.UU. en la UE alcanzó 2,6 billones de euros”

¹ Goldman Sachs, Euro Area Outlook 2025: Under Pressure, 14 noviembre de 2024. Disponible en [Goldman Sachs](https://www.goldmansachs.com/euro-area-outlook).



LA RELACIÓN COMERCIAL E INVERSORA ENTRE ESPAÑA Y EE.UU:

OPORTUNIDADES Y RIESGOS

En los últimos años, con Biden al frente de la Casa Blanca, y a pesar de la regulación proteccionista puesta en marcha por uno y otro presidente, la relación comercial entre EE.UU. y España ha mostrado un crecimiento significativo. De hecho, el país americano viene siendo habitualmente el sexto destino de exportaciones españolas y el quinto proveedor, consolidándose como el segundo socio comercial de España fuera de la UE, después de China. Un incremento de las tensiones comerciales con EE.UU. tendría por tanto un impacto directo en nuestra economía.

En concreto, en los últimos años, la necesidad de asegurar el suministro energético ha afectado de forma profunda esta relación comercial. La demanda de gas natural licuado (GNL) estadounidense explica en gran parte el auge de las importaciones desde Estados Unidos a España a partir de 2022. Esta evolución reciente justificaría en gran medida el agravamiento del déficit comercial español respecto al socio norteamericano en los últimos años, tal y como analizamos en los datos que siguen.

COMERCIO EN BIENES

En 2023, España importó desde EE.UU. un total de 24.538 millones de euros (ver tabla página 16), lo que representa el 7% del total de importaciones estadounidenses en la UE y el 6% de las importaciones de España desde el resto del mundo, una cifra que está alineada con la media europea. En términos sectoriales, las compras a EE.UU. están dominadas por bienes estratégicos. Los principales productos importados incluyen petróleo y gas (principalmente GNL que desde 2022 ha ido aumentando considerablemente en detrimento de las importaciones de gas por gaseoducto como consecuencia de las políticas adoptadas con Argelia y Rusia), minerales y productos químicos, especialmente productos farmacéuticos.

Por su parte, las exportaciones de España a EE.UU. ascendieron a 18.907 millones de euros (ver tabla), representando el 4% del total de las exportaciones de la UE-27 hacia EE.UU. y el 5% del total de exportaciones españolas al resto del mundo. Los principales productos exportados son los aparatos eléctricos, mecánicos y otros (23% del total de exportaciones), como reactores nucleares, calderas y otras máquinas; los productos minerales (14%), principalmente combustibles; y los productos químicos (13%), principalmente productos farmacéuticos y otros químicos. En el caso de España, la imposición de aranceles por parte de EE.UU. a productos europeos impactaría por tanto de forma directa en estos subsectores.

Como resultado de todo ello, en 2023 España registró un déficit comercial de 5.630 millones de euros con EE.UU., reflejando la balanza un desequilibrio a favor de las importaciones estadounidenses. Si bien esta situación comercial atenúa parcialmente la urgencia de EE.UU. por represaliar comercialmente a nuestro país (a diferencia de lo que ocurre con Estados Miembros que disfrutaban de un superávit comercial muy abultado como

Alemania o Italia), una política comercial proteccionista por parte de Trump sin duda afectaría directa e indirectamente también a nuestro país. De hecho, pese al déficit agregado, España sí arroja saldos positivos en subsectores como alimentación, manufacturas de consumo y bienes de equipo, por lo que el impacto podría ser especialmente negativo para estos.

10.018
MM
PRODUCTOS MINERALES
MAYOR NÚMERO DE IMPORTACIONES DESDE EE.UU.

APARATOS ELECTRÓNICOS, MECÁNICOS Y OTROS
1.684
MM
#N1 SUPERÁVIT COMERCIAL CON EE.UU.

4.384
MM
APARATOS ELECTRÓNICOS, MECÁNICOS Y OTROS
MAYOR NÚMERO DE EXPORTACIONES HACIA EE.UU.

PRODUCTOS MINERALES
-7.410
MM
#N1 DÉFICIT COMERCIAL CON EE.UU.

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE BIENES ENTRE ESTADOS UNIDOS Y ESPAÑA POR CATEGORÍA DE PRODUCTO EN 2023 (MILLONES EUROS)

CÓDIGO HS	CATEGORÍA DE PRODUCTO	IMPORTACIONES DESDE EE.UU.	EXPORTACIONES HACIA EE.UU.	SUPERÁVIT / DÉFICIT COMERCIAL CON EE.UU.	CONTRIBUCIÓN A SUPERÁVIT COMERCIAL ESPAÑA-EE.UU (%)
25-27	Productos minerales	10.018	2.609	-7.410	131,60
28-38	Productos químicos	5.844	2.508	-3.337	59,26
06-14	Productos de origen vegetal	1.466	441	-1.025	18,20
90-92	Aparatos fotográficos, ópticos y de precisión	558	377	-181	3,22
86-89	Vehículos, aeronaves, buques y otros	1.757	1.578	-178	3,17
47-49	Papel cartón y productos derivados	265	170	-95	1,68
97-99	Obras de arte y antigüedades	32	52	20	-0,36
44-46	Madera, corcho y productos derivados	106	145	39	-0,70
41-43	Pielés, cueros y productos derivados	12	66	54	-0,96
93	Armas y municiones	51	125	74	-1,31
71	Metales preciosos, piedras preciosas y otros	23	103	80	-1,43
39-40	Productos plásticos	493	639	146	-2,59
50-63	Productos textiles	76	271	195	-3,45
64-67	Calzado, sombrerería y otros complementos	11	208	197	-3,50
94-96	Artículos manufacturados varios	104	356	252	-4,48
01-05	Animales y productos de origen animal	99	390	291	-5,17
15	Grasas y aceites animales y vegetales	27	818	791	-14,04
72-83	Metales comunes y productos derivados	407	1.288	880	-15,64
16-24	Productos de alimentación, bebidas y productos de tabaco	351	1.292	941	-16,71
68-70	Productos cerámicos, de vidrio y otros	136	1.087	951	-16,89
84-85	Aparatos eléctricos, mecánicos y otros	2.701	4.384	1.684	-29,90
01-99	TOTAL	24.538	18.907	-5.631	100,00

Fuente: EU trade statistics, Comisión Europea. Disponible en [Trade - European Commission](https://trade.ec.europa.eu). La clasificación por producto responde al primer nivel de agregación del Sistema Armonizado (HS) desarrollado por la Organización Mundial de Aduanas, edición 2022.

INTERCAMBIO DE SERVICIOS

Pese a que la Comisión Europea no ofrece datos desagregados relativos al intercambio de servicios entre España y Estados Unidos, es importante destacar la fortaleza que exhibe España en este ámbito. Ello se explica en gran parte por la importancia que el turismo de nacionales estadounidenses tiene para nuestro país. Con 3,89 millones de turistas estadounidenses en España durante 2023 (un 39% más que en 2022), una agudización de las tensiones entre la UE y EE.UU. podría impactar de forma muy relevante en este sector económico.

Más allá del turismo, los servicios empresariales, el transporte y las telecomunicaciones son partidas también muy importantes en las exportaciones de servicios españolas. Frente a ello, entre las importaciones procedentes de EE.UU. destacan los servicios empresariales (principalmente servicios de acompañamiento a las empresas exportadoras de bienes en el país), financieros (seguros especialmente) y transporte.

“En 2023, España recibió 3,89M de turistas estadounidenses, un 39% más que en 2022”



POSICIONES NETAS DE INVERSIÓN

De acuerdo a los datos que ofrece la Comisión Europea, en 2022 la inversión neta acumulada de EE.UU. en España fue de 38.431 millones de euros, representando el 1% de la inversión directa total de EE.UU. en la UE y el 6% de la inversión directa extranjera en España. Esta inversión estuvo dominada por la presencia estadounidense en el sector de finanzas y seguros (75% sobre el total de inversión), donde EE.UU. representa el 15% de toda la inversión directa extranjera en España. En menor medida, invierte también en minería, principalmente en sectores como petróleo y gas natural.

Por otro lado, España tiene en EE.UU. su principal destino de inversión en el exterior, con una inversión neta acumulada de 87.202 millones de euros en 2022, lo que equivale al 3% de la inversión de la UE en ese país y al 15% de la inversión directa española en el resto del mundo. Es un dato que subraya la importancia de Estados Unidos como destino para la inversión española, siendo relevante en las estrategias de expansión global de las empresas españolas.

En concreto, la inversión española se centró en finanzas y seguros (45%) y en la provisión de gas, electricidad y otros servicios (22%), lo que incluye inversiones

españolas en el sector renovable estadounidense realizadas por algunas de las empresas del país. Además, España tiene una presencia destacada en sectores como el suministro de gas y electricidad (87% de su inversión en este sector fuera de España), así como en servicios profesionales, científicos y en el suministro de agua.

España, pese a su déficit comercial de 5.630 millones de euros con EE.UU. en 2023, no sería inmune a una política comercial proteccionista de la administración Trump. Sectores clave como alimentación, manufacturas de consumo y bienes de equipo podrían verse afectados directa o indirectamente, mientras que el turismo, impulsado por los 3,89 millones de visitantes estadounidenses registrados en 2023, también enfrentaría un impacto significativo debido a las tensiones económicas. Además, EE.UU., como principal destino de inversión española en el exterior, concentra importantes flujos en sectores estratégicos como finanzas, seguros y energía, lo que subraya la vulnerabilidad de las empresas españolas ante un shock económico por posible deterioro de las relaciones bilaterales. Indirectamente, la dependencia de España de las exportaciones de otros países de la UE, como Alemania, y el encarecimiento de la energía por la revalorización del dólar podrían agravar las consecuencias económicas.

POSICIONES DE INVERSIÓN (STOCK) ENTRE ESTADOS UNIDOS Y UE POR CATEGORÍA DE ACTIVIDAD EN 2022 (MILLONES EUROS)

ACTIVIDAD	INVERSIÓN NETA DESDE EE.UU. (INWARD)	INVERSIÓN NETA EN EE.UU. (OUTWARD)	TOTAL INVERSIÓN EXTRANJERA EN ESPAÑA	TOTAL INVERSIÓN DE ESPAÑA EN EL EXTRANJERO	INVERSIÓN NETA CON EE.UU. (OUTWARD - INWARD)	% INVERSIÓN DE EE.UU. SOBRE EL TOTAL DE INVERSIÓN EN ESPAÑA	% INVERSIÓN EN EE.UU. SOBRE EL TOTAL DE INVERSIÓN DE ESPAÑA
Administración pública	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Provisión de gas, electricidad y otros	-434	18.904	60.303	21.758	19.338	-0,72	86,88
Suministro de agua y relacionadas	0	337	999	1.841	337	0,00	18,31
Servicios profesionales y científicos	1.214	9.185	61.580	51.220	7.971	1,97	17,93
Finanzas y seguros	28.611	39.473	188.424	254.088	10.862	15,18	15,54
Construcción	241	2.795	16.440	20.083	2.554	1,47	13,92
Industria manufacturera	4.014	9.435	93.848	80.265	5.421	4,28	11,75
Agricultura, silvicultura y pesca	42	59	1.627	612	17	2,58	9,64
Comercio	1.889	1.829	60.405	28.726	-60	3,13	6,37
Sector inmobiliario	902	584	32.272	9.260	-318	2,79	6,31
No asignadas	536	609	7.639	9.908	73	7,02	6,15
Información y comunicación	983	2.763	29.625	52.163	1.780	3,32	5,30
Transporte y logística	171	757	15.691	16.630	586	1,09	4,55
Servicios administrativos y de apoyo	-72	320	33.387	8.138	392	-0,22	3,93
Otros	-132	36	992	1.046	168	-13,31	3,44
Salud	22	5	6.394	301	-17	0,34	1,66
Arte y entretenimiento	-24	4	3.052	288	28	-0,79	1,39
Minería	163	48	2.644	4.858	-115	6,16	0,99
Alojamiento y restauración	-3	36	6.576	6.614	39	-0,05	0,54
TOTAL	38.123	87.179	621.898	567.799	49.056	6,13	15,35

Fuente: Eurostat, Comisión Europea. EU direct investment positions by country. Valores provisionales. Disponible en [Eurostat - European Commission](https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&plugin=1). Los valores de la tablas muestran el valor de la inversión procedente directamente de EE.UU./Estado Miembro (immediate), sin que eso signifique que la fuente última de control sobre esas inversiones esté radicada necesariamente en ese mismo país (ultimate).

EN DETALLE: ANÁLISIS DESAGREGADO PARA SECTORES DE ACTIVIDAD RELEVANTE EN ESPAÑA

Tras presentar el análisis agregado de las relaciones comerciales y de inversión entre España y EE.UU. en la anterior sección, en las siguientes líneas ponemos foco en algunos sectores concretos que, por su relevancia en la estructura empresarial de España y su rol en la relación económica con EE.UU., merecen una atención más detallada.

AGROALIMENTACIÓN

El sector agroalimentario español ocupa un papel central en las relaciones comerciales entre España y EE.UU., siendo un motor clave de las exportaciones y un ejemplo de competitividad en mercados internacionales.

Durante su primer mandato, la administración Trump aplicó aranceles de hasta el 25% a productos agrícolas europeos, afectando seriamente la competitividad de exportadores clave. Aunque la OMC declaró estos aranceles ilegales en 2021, las tarifas adicionales del 31% aún vigentes han continuado lastrando la presencia de, por ejemplo, la aceituna española de mesa en el mercado estadounidense. Ahora, el sector agroalimentario enfrenta la amenaza de nuevos aranceles y presiones regulatorias, con especial riesgo para productos como el aceite de oliva, el vino y las aceitunas de mesa.

En 2023, las exportaciones agroalimentarias españolas a EE.UU. ascendieron hasta los 3.800 millones de euros. Estos datos consolidan a EE. UU. como el segundo mercado más relevante para el sector español fuera de la UE, sólo por detrás del Reino Unido.

Ese año, España logró un superávit total de 1.888 millones de euros en su relación comercial con EE.UU. en este sector. Más en detalle, el comercio agroalimentario entre España y EE.UU. exhibe superávits particularmente notables en varias categorías. En el segmento de productos alimenticios preparados, las preparaciones de carne, pescado y mariscos lideraron con un superávit de 988,8 millones de euros.

Es el caso también de las grasas, aceites y ceras animales o vegetales, con 791 millones de euros de superávit. Finalmente, las preparaciones de vegetales, frutas y frutos secos, y las bebidas, licores y vinagres registraron también superávits de 374 y 189 millones de euros respectivamente en 2023.



SECTOR AGROALIMENTARIO: IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE BIENES ENTRE ESTADOS UNIDOS Y LA ESPAÑA EN 2023 (MILLONES EUROS)

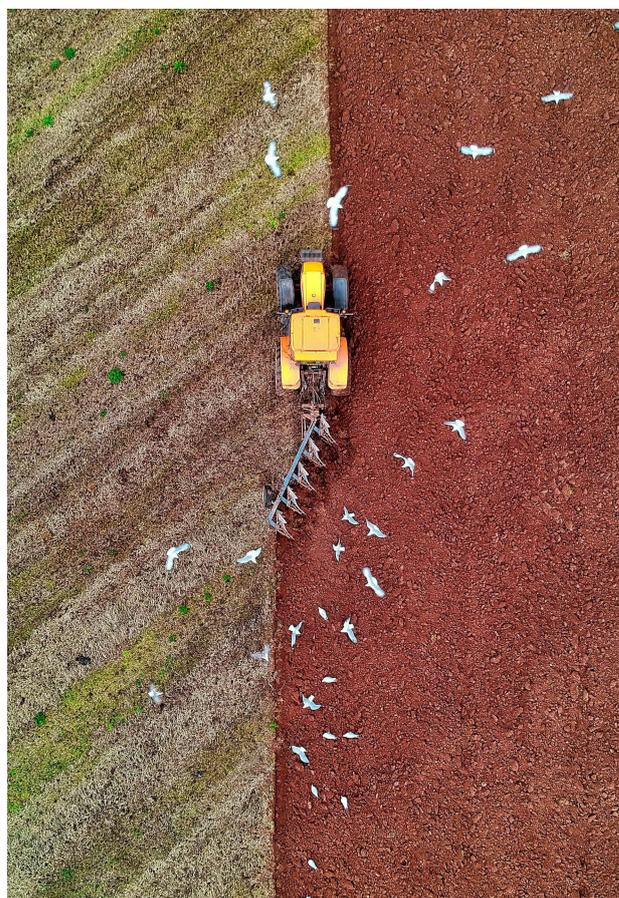
SECCIÓN	CÓDIGO HS	TIPO DE BIEN	IMPORTACIONES DESDE EEUU	EXPORTACIONES HACIA EE.UU.	SUPERÁVIT / DÉFICIT COMERCIAL CON EE.UU.	CONTRIBUCIÓN AL SUPERÁVIT COMERCIAL ESPAÑA-EE.UU (%)
Animales vivos; productos animales	1	Animales vivos	0,9	3	2	0,1
	2	Carne	0,2	74	74	3,9
	3	Peces y crustáceos	91	174	83	4,4
	4	Productos lácteos; huevos; miel natural	1,7	112	110	5,8
	5	Otros productos de origen animal	5	26	21	1,1
Productos vegetales	7	Hortalizas, raíces y tubérculos	64	150,5	86,8	4,6
	8	Frutas y frutos secos comestibles	459	21	-438	-23,2
	9	Café, té, mate y especias	1	124,4	123,4	6,5
	10	Cereales	29,9	14	-16	-0,8
	11	Productos de la molinería; malta; almidones...	0,8	2,3	1,5	0,1
	12	Semillas y frutos oleaginosos, plantas, paja y forraje	903	12	-891	-47,2
	13	Goma laca, resinas y extractos vegetales	5	115,5	110,5	5,9
	14	Materias trenzables vegetales, otros productos vegetales	2,5	0,7	-1,8	-0,1
Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias preparadas; ceras animales o vegetales	15	Grasas, aceites/ceras animales o vegetales, productos derivados	27	817,8	790,8	41,9
Productos alimenticios preparados; bebidas, licores y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	16	Preparaciones de carne, pescado y mariscos	0,7	989,5	988,8	52,4
	17	Azúcares y artículos de confitería	4,7	163,3	158,6	8,4
	18	Cacao y preparaciones de cacao	0,9	49,7	48,8	2,6
	19	Preparaciones de cereales y derivados, pastelería	2,9	109	106	5,6
	20	Preparaciones de vegetales, frutas y frutos secos	7	380,6	373,6	19,8
	21	Preparaciones comestibles diversas	29	95,6	66,6	3,5
	22	Bebidas, licores y vinagres	193,8	383	189	10,0
	23	Residuos alimentarios, piensos para animales	110	8	-102	-5,4
	24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	2,3	4	2	0,1
TOTAL	(1-5) (7-24)		1.942	3.830	1.888	100

Fuente: Eurostat, EU trade in services, geographical breakdown. Los valores son provisionales. Disponible en [Trade - European Commission](https://trade.ec.europa.eu/Trade-Index/).

Estos resultados evidencian tanto las fortalezas como los desafíos dentro del comercio agroalimentario entre ambos países. Mientras que las categorías señaladas muestran un posicionamiento de las empresas y marcas españolas en ese mercado y una competitividad robusta que les puede permitir afrontar el impacto de una posible imposición de aranceles; otras partidas sin embargo requieren otro tipo de estrategias.

Por lo que respecta a la inversión directa en el sector agroalimentario, este presentó un saldo positivo en 2022 de 823 millones de euros a favor de España, con una inversión neta española en EE.UU. superando en esa magnitud la de EE.UU. en nuestro país. Este resultado se debe casi totalmente a la fuerte inversión española en actividades relativas a la fabricación de productos alimenticios y bebidas.

“España invirtió 823 millones más que EE. UU. en el sector agroalimentario en 2022”



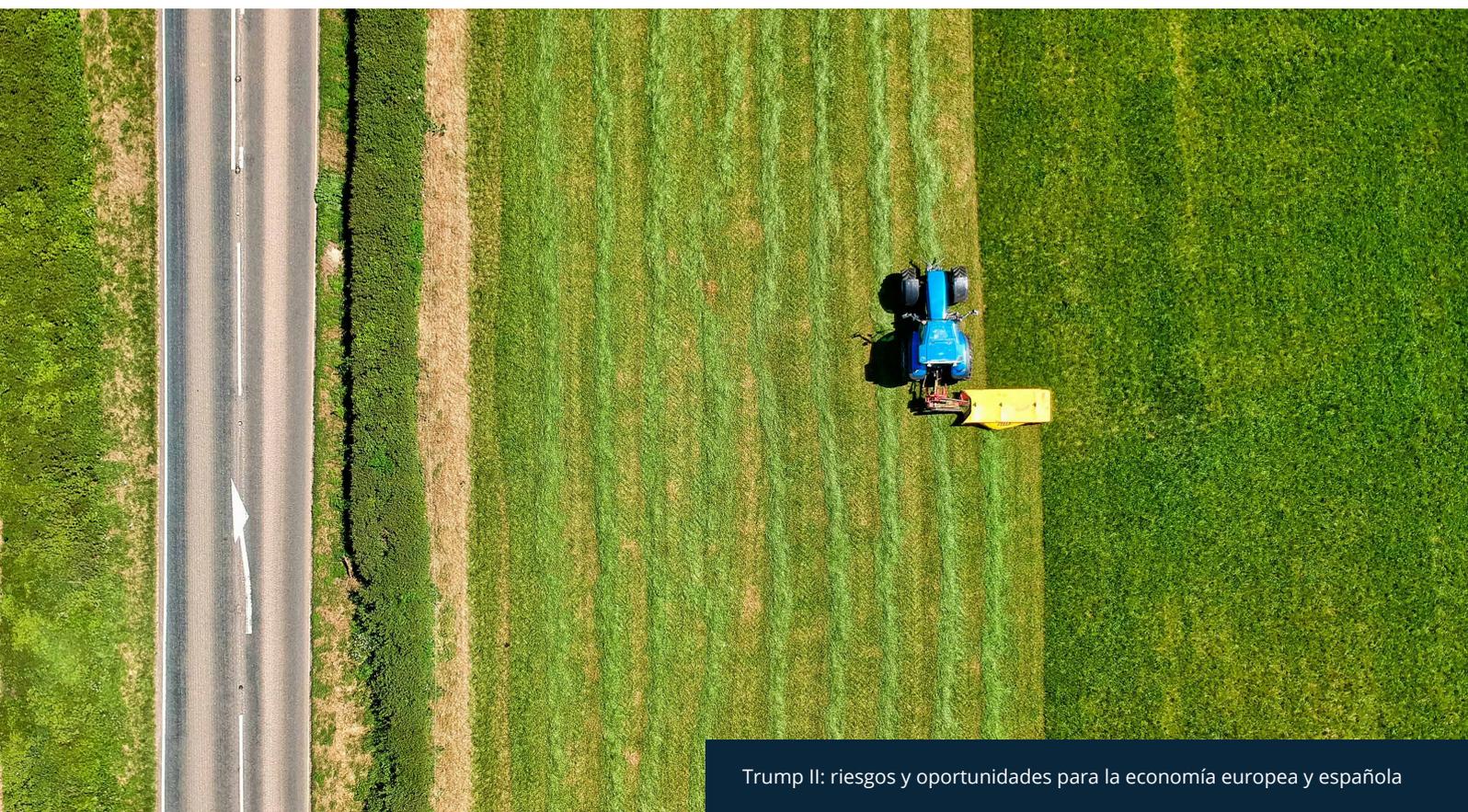
SECTOR AGROALIMENTARIO: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ENTRE ESTADOS UNIDOS Y ESPAÑA EN 2022 (MILLONES EUROS)

SECCIÓN	CÓDIGO HS	ACTIVIDAD ECONÓMICA	INVERSIÓN DE ESPAÑA EN EE.UU.	INVERSIÓN DE EE.UU. EN ESPAÑA	SALDO ENTRE INVERSIÓN DE ESPAÑA EN EE.UU. Y DE EE.UU. EN ESPAÑA
Agricultura, silvicultura y pesca	A	Agricultura, silvicultura y pesca	59	42	17
Fabricación de productos alimenticios; bebidas y productos del tabaco	C10-C12	Fabricación de productos alimenticios; bebidas y productos del tabaco	1.755	949	806
TOTAL	(A) (C10-C12)		1.814	991	823

Fuente: Eurostat, EU direct investment positions by country. Disponible en [Eurostat - European Commission](#). Los valores de las tablas muestran el valor de inversión procedente directamente de EE.UU./España (immediate), sin que eso signifique que la fuente última de control sobre esas inversiones esté radicada necesariamente en ese mismo país (ultimate).

El sector agroalimentario español ocupa por tanto una posición estratégica en las relaciones comerciales con EE.UU. Sin embargo, el retorno de Donald Trump podría afectar a productos clave en la balanza comercial española, como el aceite de oliva, el vino y las aceitunas de mesa, como ya sucediera en el pasado. Dado este contexto, resulta esencial que España y la UE adopten estrategias que diversifiquen los mercados, ampliando la presencia en regiones como Asia-Pacífico y América Latina, donde existe demanda de productos de alta calidad y sostenibles. Además, es fundamental fortalecer la innovación y la sostenibilidad del sector agroalimentario, promoviendo prácticas que reduzcan la huella de carbono y resalten los valores de calidad y autenticidad europeos.

“El sector agroalimentario español es clave en las exportaciones y la competitividad en el comercio con EE.UU”



ENERGÍA

El regreso de Trump a la presidencia de Estados Unidos podría traer consigo un giro significativo en las políticas energéticas del país, con implicaciones globales que afectarían de manera directa a las relaciones con la Unión Europea. Su enfoque hacia la desregulación, especialmente en la prospección y extracción de petróleo y gas natural, indica una clara prioridad por explotar los recursos fósiles disponibles. Declaraciones recientes, como su intención de adquirir Groenlandia para aprovechar el retroceso del hielo en el Ártico, reflejan su visión estratégica de asegurar el acceso a materias primas críticas y capitalizar nuevas rutas comerciales.

En este contexto, el sector energético viene siendo un pilar estratégico en las relaciones económicas entre España y EE.UU durante años recientes, destacándose como un área clave tanto en inversiones directas como en el comercio de bienes energéticos. En los últimos años, EE.UU. se ha consolidado como el principal proveedor de petróleo y gas natural licuado (GNL) para la UE, suministrando el 47% de las importaciones de GNL y el 17% del crudo en el primer trimestre de 2024, según datos de Eurostat. Este panorama subraya la creciente interdependencia energética entre ambas regiones en un contexto de transición hacia modelos más sostenibles.

En el ámbito comercial, en 2023 España enfrentó un déficit significativo de 6.997 millones de euros en bienes energéticos con Estados Unidos. Este saldo negativo se vio impulsado principalmente por las importaciones de aceites crudos de petróleo por valor de 5.409 millones de euros, y de gas de petróleo, por valor de 3.523 millones de euros, que en conjunto representaron más del 77% y 47% del déficit total del sector, respectivamente.



SECTOR ENERGÉTICO: IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE BIENES ENTRE ESTADOS UNIDOS Y LA UE EN 2023 (MILLONES EUROS)

SECCIÓN	CÓDIGO HS	TIPO DE BIEN	IMPORTACIONES DESDE EE.UU.	EXPORTACIONES HACIA EE.UU.	SUPERÁVIT / DÉFICIT COMERCIAL CON EE.UU.	CONTRIBUCIÓN A SUPERÁVIT COMERCIAL ESPAÑA-EE.UU (%)
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; sustancias bituminosas; ceras minerales	2703	Turba	0,41	0,78	0,37	-0,01
	2704	Coques y semicoques de hulla, lignito o turba	9	0,05	-8,97	0,13
	2707	Productos aromáticos de alquitrán de hulla	1	176	175,45	-2,51
	2709	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	5.409	0	-5.408,57	77,30
	2710	Aceites refinados y preparados derivados del petróleo	413	2.028	1.615,15	-23,08
	2711	Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos	3.523	250	-3.272,85	46,78
	2713	Residuos y derivados del petróleo	137	40	-97,31	1,39
			5.419	177	-6.997	100

Fuente: Eurostat, International trade in services, geographical breakdown. Los valores son provisionales. Disponible en [Eurostat - European Commission](https://ec.europa.eu/eurostat). Dentro de la categoría 27 "Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales" se encuentran todos los subtipos y fuentes de energía, incluyendo la energía eléctrica. En un sentido estricto (centrado únicamente en combustibles o fuentes de generación de energía), algunos de estos productos (betunes, asfaltos, mezclas bituminosas, alquitranes con uso principalmente industrial, etc.) podrían excluirse. Sin embargo, en un sentido amplio, se consideran parte de la cadena de valor o derivados del sector energético. No hay datos oficiales sobre las importaciones/exportaciones entre USA y España en energía eléctrica para el año 2023.

No obstante, España logró mitigar parcialmente este déficit gracias a su fortaleza en productos de mayor valor añadido. Los aceites refinados derivados del petróleo destacaron al generar un superávit de 1.615 millones de euros, lo que contribuyó significativamente a reducir el saldo negativo, pese a mantenerse el agregado por debajo de cero. Asimismo, los productos aromáticos de alquitrán de hulla aportaron un superávit adicional de 175 millones de euros, consolidando la posición de España en estos nichos de mercado.

“EE.UU. se ha consolidado como el principal proveedor de petróleo y gas natural licuado (GNL) para la UE”

SECTOR ENERGÉTICO: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ENTRE ESTADOS UNIDOS Y ESPAÑA EN 2022 (MILLONES EUROS)

SECCIÓN	HS CODE	ACTIVIDAD ECONÓMICA	INVERSIÓN DE ESPAÑA EN ESTADOS UNIDOS	INVERSIÓN DE ESTADOS UNIDOS EN ESPAÑA	SALDO ENTRE INVERSIÓN DE ESPAÑA EN EE.UU. Y DE EE.UU. EN ESPAÑA
Energía, Productos Químicos y Manufactura Industrial	B06_B09	Extracción de petróleo crudo y gas natural	0.0	72	0
	C19-C22	Fabricación de productos derivados del petróleo, químicos, farmacéuticos, de caucho y plástico	3.757	1.239	2.518
	C20	Fabricación de productos químicos y sustancias químicas	167	441	-274
	D35	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	18.904	-443	19.347
			22.828	1.309	21.519

Fuente: Eurostat, Base de datos. EU direct investment positions by country. Disponible en [Eurostat - European Commission](https://ec.europa.eu/eurostat). Los valores de las tablas muestran el valor de inversión procedente directamente de EE.UU./España (Immediate), sin que eso signifique que la fuente última de control sobre esas inversiones esté radicada necesariamente en ese mismo país (Ultimate)

Por lo que respecta a la inversión en el sector, durante 2022 la inversión directa española en EE.UU. en el sector energético estadounidense superó los 22.828 millones de euros, con una contribución destacada del suministro de electricidad, gas y vapor, que alcanzó los 18.904 millones de euros, consolidándose como el principal subsector de inversión. En contraste, EE.UU. invirtió 1.309 millones de euros en el sector energético español.

La llegada de Trump a la presidencia de EE.UU. puede tener, por tanto, un impacto mixto sobre el sector. Por un lado, su enfoque desregulatorio hacia los combustibles fósiles podría impactar a la baja en los precios del gas y petróleo, intensificando los suministros a Europa y reforzando la dependencia europea de combustibles fósiles estadounidenses. Precisamente, el pasado noviembre la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, planteó como posible vía para evitar una escalada comercial con Washington el aumento de las importaciones de GNL estadounidense al considerar que la oferta norteamericana resulta más

competitiva en términos de coste y puede ayudar a reducir los precios de la energía en Europa.

De hecho, España está posicionándose como punto estratégico de entrada de esta energía en Europa, contribuyendo al suministro del resto del continente tanto a través de las interconexiones como mediante buques tanqueros, cuya demanda se ha doblado en 2024 en España.

Por otro lado, el posible desmantelamiento del Inflation Reduction Act (IRA), fundamental para impulsar las energías renovables y las tecnologías limpias en EE.UU. durante la administración Biden, podría limitar las inversiones en renovables. Para las empresas europeas que han encontrado en el mercado estadounidense una plataforma estratégica de expansión, esta situación sería un retroceso significativo. Un riesgo que, en el caso español, se sumaría a la alta dependencia que una parte relevante del sector renovable tiene respecto a inputs procedentes de terceros países.

INDUSTRIA

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE BIENES INDUSTRIALES ENTRE ESTADOS UNIDOS Y ESPAÑA POR CATEGORÍA DE PRODUCTO EN 2023 (MILLONES DE EUROS)

SECCIÓN	CÓDIGO HS	TIPO DE BIEN	IMPORTACIONES DESDE EE.UU.	EXPORTACIONES HACIA EE.UU.	SUPERÁVIT / DÉFICIT COMERCIAL CON EE.UU.	CONTRIBUCIÓN A SUPERÁVIT COMERCIAL ESPAÑA-EE.UU (%)
Productos Minerales	28	Productos químicos inorgánicos.	111	37	-74	-22,24
	29	Productos químicos orgánicos	362	459	96	28,86
	30	Productos farmacéuticos	5.042	570	-4.472	-1342,27
	31	Abonos	17	26	9	2,59
	32	Pinturas, barnices y materiales colorantes.	46	94	48	14,41
	33	Aceites esenciales y preparaciones de perfumería.	73	529	456	136,89
	34	Jabón, productos de limpieza y velas.	20	35	15	4,41
	35	Productos a base de almidón.	25	12	-13	-3,93
	36	Pólvora y explosivos, artículos de pirotecnia y fósforos.	2	12	10	2,98
	37	Productos fotográficos o cinematográficos.	11	4	-7	-1,97
Aparatos eléctricos, mecánicos y otros	84	Reactores nucleares; calderas; máquinas; aparatos y artefactos mecánicos.	2.072	2.723	651	195,40
	85	Aparatos eléctricos y audiovisuales.	628	1.661	1.033	309,94
Vehículos, aeronaves, buques y otros	86	Vehículos y material para vías férreas o similares.	19	44	25	7,55
	87	Vehículos automóviles.	671	1.134	464	139,15
	88	Navegación aérea o espacial.	1.050	353	-697	-209,14
Metales comunes y productos derivados	72	Navegación marítima o fluvial.	17	47	30	8,89
	72	Fundición, hierro y acero.	57	197	140	41,93
	73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero.	111	763	652	195,63
	74	Cobre y manufacturas de cobre.	44	14	-31	-9,21
	75	Níquel y manufacturas de níquel.	33	9	-23	-7,04
	76	Aluminio y manufacturas de aluminio.	51	115	63	19,00
	78	Plomo y manufacturas de plomo.	0	0	0	0,06
	79	Cinc y manufacturas de cinc.	6	4	-2	-0,73
	80	Estaño y manufacturas de estaño.	0	1	1	0,23
	81	Demás metales comunes.	44	10	-34	-10,23
Productos textiles	82	Herramientas y útiles artículos de cuchillería y cubiertos de mesa.	23	61	38	11,40
	50	Seda.	0	0	0	0,02
	51	Lana y pelo fino u ordinario, hilados y tejidos de crin.	0	1	1	0,40
	52	Algodón.	2	5	3	0,73
	53	Demás fibras textiles.	0	1	0	0,14
	54	Filamentos sintéticos o artificiales.	9	6	-3	-0,94
	55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.	24	10	-14	-4,14
	56	Cordeles, cuerdas y cordajes, artículos de cordelería.	7	24	17	5,16
	57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo; de materias textiles.	1	6	5	1,48
	58	Tejidos especiales.	2	3	1	0,21
	59	Tejidos impregnados, recubiertos, revestidos o estratificados.	7	8	1	0,30
	60	Tejidos de punto.	1	5	4	1,25
	61	Prendas y complementos de vestir, de punto.	8	89	81	24,28
	62	Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto.	8	102	94	28,32
Pielés, cueros y productos derivados	63	Demás artículos textiles confeccionados; surtidos; prendería y trapos.	6	10	4	1,17
	41	Pielés (excepto la peletería) y cueros.	3	5	2	0,52
	42	Manufacturas de cuero.	9	61	52	15,54
Calzado, sombrerería y otros complementos	43	Peletería y confecciones de peletería, peletería artificial o facticia.	0	1	1	0,17
	64	Calzado.	9	199	190	57,11
	65	Sombrerería.	2	8	7	1,99
	66	Paraguas; sombrillas; quitasoles; bastones-asiento; látigos; fustas.	0	0	0	0,10
Productos plásticos	67	Plumas y plumón preparados y artículos de plumas o plumón.	0	0	0	-0,01
	39	Plástico y sus manufacturas	436	320	-117	-35,02
Productos cerámicos, de vidrio y otros	40	Caucho y sus manufacturas	56	319	263	78,83
	68	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas	75	442	367	110,09
	69	Productos cerámicos	9	575	566	169,81
	70	Vidrio y sus manufacturas	52	70	18	5,45
Madera, corcho y productos derivados	44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera.	105	117	12	3,55
	45	Corcho y sus manufacturas.	0	24	24	7,35
	46	Manufacturas de espartería o de cestería.	0	3	3	0,91
Papel cartón y productos derivados	47	Pasta de madera o de otras materias fibrosas celulósicas; recuperadas, desperdicios y desechos de papel o cartón.	123	4	-119	-35,73
	48	Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa, de papel o de cartón.	124	141	17	5,00
	49	Productos editoriales; de la prensa o de otras industrias gráficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos.	18	26	8	2,30
Productos minerales	25	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	14	92	78	23,41
	26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	206	2	-203	-61,07
TOTAL			11.990	12.323	333	100,00

Fuente: EU trade in services, geographical breakdown. Comisión Europea. Disponible en [Trade - European Commission](https://trade.ec.europa.eu). La clasificación por producto responde al primer nivel de agregación del Sistema Armonizado (HS) desarrollado por la Organización Mundial de Aduanas, edición 2022.

La política industrial volverá a ser central durante el segundo mandato de Trump. El presidente americano apuesta por el impulso de la producción doméstica y por la protección de las industrias y trabajadores estadounidenses, y ve en las barreras al comercio internacional una medida facilitadora de ese fin. De hecho, el primer Ejecutivo de Trump ya introdujo en 2018 aranceles al acero y aluminio de la UE que entraban en Estados Unidos, con la UE poniendo a su vez en el punto de mira a productos como el bourbon, las motocicletas Harley-Davidson o las lanchas motoras. Igualmente, las acusaciones mutuas de subsidios ilegales entre Airbus y Boeing derivaron también en una disputa comercial entre ambos socios con sanciones mutuas y subidas de aranceles que afectaron indirectamente a productos que nada tenían que ver con los aviones encareciéndolos, como fue el vino, lácteos, aceite de oliva y aceitunas entre los que más impactaron a España, aranceles que se redujeron tras el acuerdo comercial alcanzado en 2021 entre Europa y Estados Unidos.

Si analizamos los intercambios comerciales de productos industriales entre España y EE.UU., la balanza comercial arrojó en 2023 un saldo positivo para España por valor de más de 333 millones de euros.

Ello es la consecuencia directa del elevado valor que tuvieron las exportaciones españolas, que superaron en ese mismo año los 12.323 millones de euros, destacando especialmente las ventas a EE.UU. de reactores nucleares, calderas, máquinas y artefactos mecánicos; combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; vehículos automóviles; y las manufacturas de fundición, de hierro o de acero.

Frente a estas, las importaciones de productos industriales norteamericanos se situaron en algo más de 11.990 millones de euros, particularmente las asociadas a: productos farmacéuticos; reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; y navegación aérea y espacial.

La inversión en el sector industrial arroja también un desequilibrio a favor de EE.UU., con 2.260 millones de euros más de inversión acumulada neta de ese país en España que a la inversa. Un desequilibrio que se basa principalmente en la inversión en fabricación de metales básicos y productos metálicos elaborados, excepto maquinaria y equipo; y en fabricación de textiles y prendas de vestir (479 millones de euros).

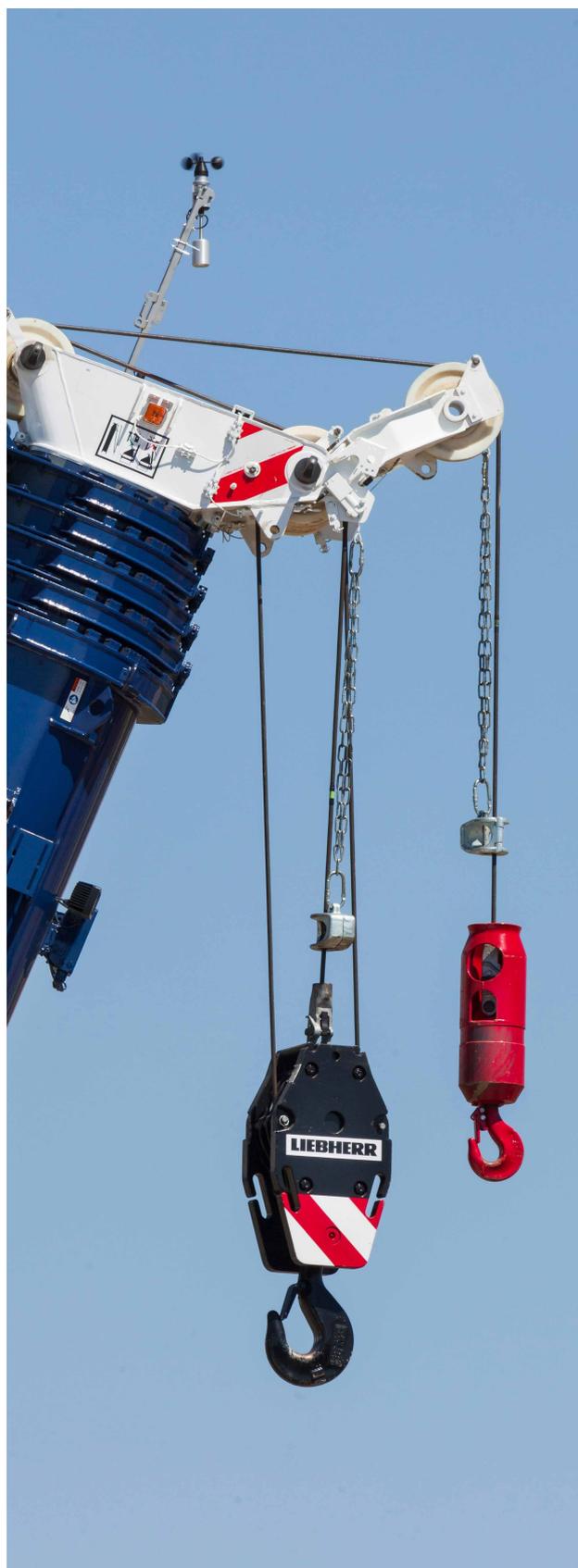
INDUSTRIA: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ENTRE ESTADOS UNIDOS Y ESPAÑA EN 2022 (MILLONES EUROS)

SECCIÓN	CÓDIGO HS	ACTIVIDAD ECONÓMICA	INVERSIÓN DE ESPAÑA EN EE.UU.	INVERSIÓN DE EE.UU. EN ESPAÑA	SALDO ENTRE INVERSIÓN DE ESPAÑA EN EE.UU. Y DE EE.UU. EN ESPAÑA
Industrias Extractivas	B	Minería y canteras	48	163	-115,00
Industrias Manufactureras	C13_C14	Fabricación de textiles y prendas de vestir	5	484	-479,00
	C16_C18	Fabricación de madera, papel, impresión y reproducción	1	75	-74,00
	C19	Fabricación de coque y productos refinados del petróleo	0	244	-244,00
	C20	Fabricación de sustancias químicas y productos químicos	441	167	274,00
	C22	Fabricación de productos de caucho y plástico	190	4	186,00
	C24_C25	Fabricación de metales básicos y productos metálicos elaborados, excepto maquinaria y equipo	559	2.596	-2.037,00
	C26	Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	288	34	254,00
	C28	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	224	103	121,00
	C29	Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques.	361	89	272,00
	C30	Fabricación de otros equipos de transporte (aeronáutica, ferroviaria y naval)	279	115	164,00
TOTAL			1.814	4.074	-2.260

Fuente: Eurostat, Comisión Europea. EU direct investment positions by country. Valores provisionales. Disponible en [Eurostat - European Commission](https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&plugin=1). Los valores de la tablas muestran el valor de la inversión procedente directamente de EE.UU./Estado Miembro (immediate), sin que eso signifique que la fuente última de control sobre esas inversiones esté radicada necesariamente en ese mismo país (ultimate).

A nivel agregado, la fijación de Trump por mantener una balanza comercial positiva con todos sus socios situaría al sector industrial en la primera línea de los aranceles de EE.UU. especialmente en aquellas partidas específicas con un importante desequilibrio favorable a España. Es el caso de las manufacturas de fundición de hierro o de acero; los reactores nucleares, calderas, máquinas y artefactos mecánicos; y productos diversos de las industrias químicas. Asimismo, dada la fuerte dimensión exterior que muestran algunos subsectores industriales nacionales como el cerámico o el del aluminio, será necesario prestar atención a cómo una política comercial bilateral más transaccional y agresiva por parte de Trump impacta en importantes mercados de exportación para aquellos, por ejemplo, en América Latina.

“Trump pondrá la política industrial en el centro, protegiendo industrias y trabajadores mediante barreras comerciales”



DEFENSA

El sector de la seguridad, la defensa y el espacio es también uno de los puntos de principal controversia en las relaciones de la Administración Trump con sus aliados internacionales. No en vano, el comportamiento al alza del sector militar en los mercados europeos refleja las declaraciones del presidente electo, que ha instado a sus aliados a elevar el gasto de defensa al 5%, y la reacción de una UE cada vez más consciente de la necesidad de elevar la prioridad de la seguridad en su agenda.

En el caso de España, según datos oficiales de la OTAN, en 2024 se destinó un 1,28% de su PIB a defensa, 20.620 millones de euros frente a los 32.160 millones necesarios para alcanzar el objetivo del 2%. A simple vista, estas cifras sitúan a España a la cola del gasto en defensa de los países miembros de OTAN, quedando especialmente alejadas de la intención del presidente de EE.UU. de incrementar la inversión al 5%.

De cumplirse este escenario tan ambicioso, España debería dedicar a este ámbito hasta 80.400 millones de euros, es decir, cuatro veces más que el gasto actual.

No obstante, al analizar la relación comercial entre EE.UU. y España en cuestiones de defensa, se observa que existe una base productiva con capacidad para impulsar un salto cualitativo en las partidas presupuestarias. Mientras que EE.UU. domina en los intercambios de aeronaves y helicópteros de uso militar (sumando alrededor de 400,93 millones de euros en 2022), España muestra una robusta industria armamentística, con superávits de 86 millones por la exportación de otras armas y pistolas de resorte, de aire y bastones, otras armas de fuego, dispositivos similares y piezas y accesorios. Son, por tanto, el sector espacial y los vehículos terrestres las áreas altamente estratégicas con menor contribución al superávit comercial de EE.UU. y que presentan la mayor oportunidad para el crecimiento por parte de España.

DEFENSA: INVERSIÓN PÚBLICA EN PAÍSES OTAN (MILES DE MILLONES DE EUROS)

INVERSIÓN PÚBLICA EN DEFENSA (PAÍSES OTAN)							
PAÍS	PORCENTAJE PIB DESTINADO A DEFENSA 2024	GASTO DEFENSA 2024	PIB TOTAL	OBJETIVO ACTUAL 2%	DESVIACIÓN OBJETIVO ACTUAL 2%	GASTO OBJETIVO TRUMP 5%	DESVIACIÓN OBJETIVO TRUMP 5%
Polonia*	4,12%	33,91	823,07	16,46	17,45	41,15	-7,24
Estonia*	3,43%	1,39	40,62	0,81	0,58	2,03	-0,64
Estados Unidos	3,37%	938,34	27.847,28	556,95	381,39	1.392,36	-454,03
Letonia*	3,15%	1,38	43,78	0,88	0,50	2,19	-0,81
Grecia	3,08%	7,45	242,22	4,84	2,61	12,11	-4,66
Lituania*	2,85%	2,23	78,27	1,57	0,66	3,91	-1,68
Finlandia	2,41%	7,09	293,52	5,87	1,22	14,68	-7,59
Dinamarca	2,37%	9,64	405,86	8,12	1,52	20,29	-10,65
Reino Unido	2,33%	79,62	3.413,53	68,27	11,34	170,68	-91,06
Rumanía*	2,25%	8,38	372,25	7,45	0,94	18,61	-10,23
Macedonia del Norte	2,22%	0,34	15,39	0,31	0,03	0,77	-0,43
Noruega	2,20%	10,28	467,92	9,36	0,93	23,40	-13,11
Bulgaria	2,18%	2,25	103,48	2,07	0,18	5,17	-2,92
Suecia	2,14%	13,02	607,50	12,15	0,87	30,38	-17,35
Alemania	2,12%	94,72	4.469,96	89,40	5,32	223,50	-128,78
Hungría	2,11%	4,74	224,57	4,49	0,25	11,23	-6,49
Chequia*	2,10%	6,63	316,22	6,32	0,30	15,81	-9,18
Turquía	2,09%	22,08	1.057,16	21,14	0,94	52,86	-30,77
Francia	2,06%	62,32	3.025,54	60,51	1,81	151,28	-88,96
Albania	2,03%	0,50	24,66	0,49	0,01	1,23	-0,73
Montenegro	2,02%	0,16	7,78	0,16	0,00	0,39	-0,23
Eslovaquia	1,99%	2,75	138,47	2,77	-0,01	6,92	-4,17
Países Bajos	1,85%	20,81	1.127,55	22,55	-1,74	56,38	-35,57
Croacia	1,81%	1,57	87,17	1,74	-0,17	4,36	-2,78
Portugal	1,55%	4,49	289,90	5,80	-1,31	14,49	-10,01
Italia	1,49%	33,42	2.240,95	44,82	-11,40	112,05	-78,63
Canadá	1,37%	29,57	2.165,96	43,32	-13,75	108,30	-78,73
Bélgica	1,30%	8,26	635,82	12,72	-4,46	31,79	-23,53
Luxemburgo	1,29%	0,76	58,85	1,18	-0,42	2,94	-2,18
Eslovenia	1,29%	0,92	71,29	1,43	-0,51	3,56	-2,64
España	1,28%	20,62	1.607,97	32,16	-11,54	80,40	-59,78

Fuente: Gasto en defensa de los países OTAN 2014-2024. Disponible en [Nato](https://www.nato.int). Datos originales en miles de millones de dólares y convertidos a miles de millones de euros a fecha de 8 de enero de 2025.

*Países con leyes nacionales o acuerdos políticos que obligan a la inversión del 2% de PIB o superior en Defensa

DEFENSA: IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE BIENES ENTRE ESTADOS UNIDOS Y ESPAÑA POR SUBCATEGORÍA DE PRODUCTO EN 2023 (MILLONES DE EUROS)

SECCIÓN	CÓDIGO HS	TIPO DE BIEN	TOTAL IMPORTACIONES DESDE EE.UU.	TOTAL EXPORTACIONES HACIA EE.UU.	SUPERÁVIT / DÉFICIT COMERCIAL CON EE.UU.	CONTRIBUCIÓN A SUPERÁVIT COMERCIAL ESPAÑA-EE.UU (%)
Armas y municiones	9301	Armas militares, excepto revólveres y pistolas.	0,61	0,10	-0,51	0,20
	9302	Revólveres y pistolas.	0,27	0,02	-0,26	0,10
	9303	Otras armas de fuego y dispositivos similares.	2,32	62,69	60,37	-23,18
	9304	Armas y pistolas de resorte, de aire y bastones.	2,04	17,63	15,60	-5,99
	9305	Piezas y accesorios de armas.	4,13	5,09	0,96	-0,37
	9306	Bombas, granadas, torpedos, minas, misiles y municiones de guerra similares.	13,55	23,01	9,46	-3,63
	9307	Espadas, sables, bayonetas, lanzas y armas similares.	0,06	0,30	0,23	-0,09
Vehículos, aeronaves, buques y otros	880211, 880212	Helicópteros (diferente a uso civil)	68,06	2,44	-65,62	25,19
	880220, 880230, 880240	Aviones (diferente a uso civil)	332,87	57,94	-274,93	105,55
	8710	Tanques, vehículos blindados y recambios de los mismos	7,09	1,48	-5,60	2,15
	88026011, 88026019	Naves espaciales (incluyendo satélites)	0,23	0,07	-0,16	0,06
TOTAL			431,23	170,76	-260,46	100,00

Fuente: EU trade in services, geographical breakdown. Comisión Europea. Disponible en [Trade - European Commission](https://trade.ec.europa.eu). La clasificación por producto responde al primer nivel de agregación del Sistema Armonizado (HS) desarrollado por la Organización Mundial de Aduanas, edición 2022.

Precisamente, la robusta relación comercial con EE.UU. ha sido uno de los pilares del sector aeroespacial, marítimo y de la defensa en España, impulsando el crecimiento de los “campeones nacionales” a través del intercambio de *know-how* y tecnología derivado de amplios acuerdos y memorandos de entendimiento para el impulso del I+D+i en defensa, seguridad y aeroespacio. Esto, junto a una reacción basada en el incremento de los fondos destinados a defensa por parte de la UE, puede ser la clave para incrementar la autonomía estratégica y el gasto en defensa, manteniendo estrategias de intercambio comercial favorables con EEUU.

Si bien un crecimiento exponencial del calibre esperado por la Administración Trump en los próximos cuatro años sería un enorme reto para la industria, ello también supondría una oportunidad clave para la inversión tecnológica y la reindustrialización. De hecho, algunos fondos europeos, como el programa Marco de I+D+i (Horizonte Europa) o la financiación del BEI que hasta ahora estaban restringidos para el sector de la defensa, en estos momentos se han ampliado a este sector para ayudar a los Estados Miembros a aumentar su inversión en tecnología para la defensa y seguridad. A 11.540 millones de euros de cumplir con el objetivo del 2% del PIB, las negociaciones de Presupuestos Generales en ciernes y decisiones pendientes sobre importantes inversiones en programas estratégicos, como la sustitución de los Harrier AV-8B+ de la Armada española, podrían tener un impacto evidente en este ámbito.

En comparación con otras economías que cumplen actualmente con el objetivo de gasto pero que muestran un mayor desajuste entre la complejidad de su capacidad económica y las expectativas de Trump, como Alemania, España tiene una ventaja. Gracias a su ubicación geográfica estratégica en el sur de Europa, el país aún cuenta con numerosas oportunidades para aumentar la inversión y reforzar su posición como un aliado clave en las relaciones transatlánticas.

“La ubicación geográfica de España en el sur de Europa le ofrece numerosas oportunidades para aumentar la inversión y reforzar su posición como aliado clave en las relaciones transatlánticas”

DIGITAL

EE.UU. es un mercado de referencia para España como exportador y como importador de bienes tecnológicos. En 2022 España exhibía una alta dependencia de importaciones estadounidenses en sectores clave. En categorías de productos como instrumentos científicos, equipos informáticos y material electrónico y de comunicaciones, se produjo un notable déficit comercial frente a EE.UU., poniendo de manifiesto la significativa dependencia española de tecnologías importadas. Por otro lado, categorías como maquinaria y material eléctrico mostraron un comportamiento más competitivo para España.

En cuanto a inversión, en 2022 España destinó 3.100 millones de euros a proyectos en EE.UU., mientras que las empresas estadounidenses invirtieron 1.271 millones en España. Dentro del sector digital, las actividades relativas a información y comunicación concentraron la mayor parte de la inversión española en el socio americano (2.763 millones de euros, frente a los 983 millones de inversión estadounidense en el mismo sector). Otros segmentos, como la producción de contenidos audiovisuales, reflejan dinámicas similares, con 62 millones de inversión española frente a 27 millones desde Estados Unidos. Son áreas como telecomunicaciones y fabricación de productos informáticos en las que la inversión estadounidense fue superior, alcanzando 267 y 288 millones de euros, respectivamente, frente a los 241 y 34 millones de España en estos sectores.



SECTOR DIGITAL: IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE BIENES ENTRE ESTADOS UNIDOS Y ESPAÑA EN 2022 (MILLONES EUROS)

SECCIÓN	CÓDIGO HS	TIPO DE BIEN	IMPORTACIONES DESDE EEUU	EXPORTACIONES HACIA EE.UU.	SUPERÁVIT / DÉFICIT COMERCIAL CON EE.UU.	CONTRIBUCIÓN AL SUPERÁVIT COMERCIAL ESPAÑA-EE.UU (%)
Alta tecnología	2	Equipo informático	86.224	35.032	-51.192	9,26
	3	Material electrónico y de comunicaciones	239.288	143.449	-95.839	17,33
	5	Instrumentos científicos	537.954	117.501	-420.453	76,02
	6	Maquinaria y material eléctrico	18.831	33.215	14.384	-2,60
			882.297	329.197	-553.100	100

Fuente: Indicadores de Alta Tecnología - Año 2022. Instituto Nacional de Estadística (2022). Disponible en [INE](#). Los valores de la tabla muestran los indicadores de alta tecnología seleccionando los sectores relacionados directamente con el sector digital.

SECTOR DIGITAL: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ENTRE ESTADOS UNIDOS Y ESPAÑA EN 2022 (MILLONES EUROS)

SECCIÓN	HS CODE	ACTIVIDAD ECONÓMICA	INVERSIÓN DE ESPAÑA EN ESTADOS UNIDOS	INVERSIÓN DE ESTADOS UNIDOS EN ESPAÑA	SALDO ENTRE INVERSIÓN DE ESPAÑA EN EE.UU. Y DE EE.UU. EN ESPAÑA
Tecnología, Información y Medios	C26	Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	34	288	-254
	J	Información y comunicación	2.763	983	1.780
	J59_J60	Producción de películas cinematográficas, videos, programas de televisión; actividades de programación y emisión	62	27	35
	J61	Telecomunicaciones	241	267	-26
			3.100	1.271	1.829

Fuente: Eurostat, EU direct investment positions by country. Disponible en [Eurostat - European Commission](#). Los valores de las tablas muestran el valor de inversión procedente directamente de EE.UU./España (Immediate), sin que eso signifique que la fuente última de control sobre esas inversiones esté radicada necesariamente en ese mismo país (Ultimate)

Estas cifras confirman que el sector digital español ocupa una posición estratégica en las relaciones económicas con EE.UU. Sin embargo, Trump podría intensificar barreras comerciales y diferencias regulatorias, dificultando la colaboración en tecnologías emergentes y aumentando las tensiones. Las discrepancias en los modelos de regulación digital no solo afectarían la competitividad en el mercado, sino que también plantearían desafíos significativos para las empresas europeas con operaciones globales. Normativas europeas como la Digital Services Act (DSA) y la Digital Markets Act (DMA), diseñadas para garantizar equidad y protección a los consumidores, podrían enfrentarse a un entorno desigual si EE.UU. adopta un modelo menos restrictivo. Las empresas estadounidenses obtendrían de esta forma ventajas en costes y agilidad, dificultando que las compañías europeas compitan en igualdad de condiciones. Además, divergencias en regulación de ciberseguridad, IA y privacidad complicarían aún más la cooperación transatlántica, generando nuevas barreras.

Ante este panorama, resulta crucial que España y la UE adopten estrategias para reducir su dependencia tecnológica y reforzar la autonomía digital. Esto pasa por fortalecer la capacidad nacional en innovación tecnológica y sostenibilidad. El Consejo UE-EE.UU. de Comercio y Tecnología (CTT) será una herramienta fundamental para coordinar medidas y proteger los intereses europeos, y para alcanzar acuerdos constructivos con EE.UU. Además, fomentar el desarrollo de tecnologías clave como los semiconductores, la ciberseguridad y la inteligencia artificial será esencial para posicionar a España y Europa como líderes en un mercado digital global altamente competitivo.

“El sector digital español es clave en las relaciones con EE.UU., pero las barreras comerciales y las diferencias regulatorias podrían dificultar la colaboración”

FINANCIERO

SECTOR FINANCIERO: INTERCAMBIOS DE SERVICIOS ENTRE ESTADOS UNIDOS Y ESPAÑA EN 2023 (MILLONES EUROS)

CATEGORÍA	TIPO DE SERVICIO	ENTRADAS DESDE EE.UU.	SALIDAS HACIA EE.UU.	SUPERÁVIT / DÉFICIT COMERCIAL CON EE.UU.	CONTRIBUCIÓN AL SUPERÁVIT COMERCIAL ESPAÑA-EE.UU. (%)
Servicios financieros explícitamente cobrados y otros	Servicios de intermediación y creación de mercado	70	22,4	-47,6	3
	Servicios de suscripción y colocación privada	31,2	(D)	(D)	(D)
	Tarjetas de crédito y otros servicios relacionados con el crédito	(D)	241,8	(D)	(D)
	Servicios de gestión financiera	222,3	56,6	-165,8	10
	Servicios de asesoría financiera y custodia	28,3	19,5	-8,8	1
	Préstamo de valores, transferencia electrónica de fondos y otros servicios	(D)	(D)	(D)	(D)
	Total	2.278	580,2	-1.697,7	99,94
Servicios de intermediación financiera medidos indirectamente	Servicios de intermediación financiera medidos indirectamente	74,1	73,1	-0,96	0,06
Total		2.352	653,4	-1.698,7	100

Fuente: Oficina de Análisis Económicos de Estados Unidos, Departamento de Comercio de Estados Unidos. Datos Internacionales. Tabla 2.2. Comercio de servicios de EE.UU., por tipo de servicio y por país o afiliación. Disponible en [Bea.gov](https://bea.gov). (D) Suprimido la fuente original para evitar la divulgación de datos de empresas individuales.

Si bien la Oficina de Análisis Económico de EE.UU. limita ciertos datos sobre este sector con el fin de proteger la información de empresas individuales, se aprecia que en 2023, en la partida de servicios financieros explícitamente cobrados², se produjeron exportaciones por valor de 2.352 millones de euros desde Estados Unidos. Por el contrario, las ventas de servicios españoles a Estados Unidos en esta misma categoría ascendieron a 653,4 millones de euros, lo que implica un déficit de aproximadamente 1.699 millones de euros y muestra la elevada dependencia de España respecto a los servicios financieros provenientes del mercado estadounidense.

En el caso de los servicios de intermediación financiera medidos indirectamente³, la magnitud del déficit con Estados Unidos es menor, del entorno de los 960 mil euros. En cualquier caso, esta brecha apunta a la necesidad de que España diversifique y fortalezca su oferta internacional en servicios financieros digitales, la sostenibilidad y la innovación tecnológica.



² Estos servicios comprenden aquellos dentro del sector financiero que implican una transacción monetaria directa entre el proveedor y el cliente. Incluyen asesoría financiera personalizada, gestión de activos, banca privada, transferencias internacionales de dinero, custodia de valores, emisión de tarjetas de crédito y débito, financiación y préstamos, seguros financieros, auditoría y cumplimiento regulatorio, así como servicios de corretaje y trading.

³ Estos comprenden aquellas actividades en el sector financiero donde la intermediación no se cobra de manera explícita mediante tarifas o comisiones directas, sino que los ingresos se generan a través de márgenes de interés, diferenciales de tasas y otros mecanismos financieros integrados en los productos y servicios ofrecidos. Estos servicios incluyen la gestión de depósitos, la concesión de préstamos, la emisión de créditos y otras operaciones financieras similares que no tienen un coste separado facturado al cliente, pero que contribuyen significativamente a la generación de ingresos de las instituciones financieras.

SECTOR FINANCIERO: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ENTRE ESTADOS UNIDOS Y ESPAÑA EN 2022 (MILLONES EUROS)

SECCIÓN/ ACTIVIDAD ECONÓMICA	CÓDIGO HS	INVERSIÓN DE ESPAÑA EN EE.UU.	INVERSIÓN DE EE.UU. EN ESPAÑA	SALDO ENTRE INVERSIÓN DE ESPAÑA EN EE.UU. Y DE EE.UU. EN ESPAÑA
Actividades de servicios financieros, excepto seguros y planes de pensiones	K64	242.278	167.968	74.310
Actividades auxiliares de los servicios financieros y de seguros	K66	133	178	-45
TOTAL	(A) (C10-C12)	242.411	168.146	823

Fuente: Eurostat, EU direct investment positions by country. Disponible en [Eurostat - European Commission](#). Los valores de las tablas muestran el valor de inversión procedente directamente de EE.UU./España (immediate), sin que eso signifique que la fuente última de control sobre esas inversiones esté radicada necesariamente en ese mismo país (ultimate).

En este contexto, hay que tener en cuenta la consolidación que grandes bancos españoles como Banco Santander y BBVA han acometido en su presencia en el mercado estadounidense mediante adquisiciones y expansión operativa. Esta estrategia de internacionalización por parte de los operadores españoles busca diversificar mercados y reducir la dependencia del mercado local español, aprovechando el vasto tamaño y la alta demanda de servicios financieros avanzados en EE.UU.

Además, España ha desarrollado una competitividad notable en áreas como la banca minorista, gestión de activos y servicios de intermediación financiera, permitiendo ofrecer productos diferenciados en el mercado estadounidense. Hasta la fecha, los acuerdos bilaterales y un clima de inversión favorable han facilitado la entrada y operación de estas empresas en EE.UU., promoviendo la liberalización financiera y la protección de inversiones. Por su parte, EE.UU. lidera en innovación tecnológica y desarrollo de infraestructura financiera, atrayendo a empresas que buscan integrar tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial (IA) y blockchain. La disponibilidad de talento cualificado y centros de conocimiento en el sector financiero estadounidense permite a las empresas españolas acceder a recursos humanos y colaborar en proyectos innovadores.

El enfoque de Trump en la desregulación, la innovación tecnológica y la competitividad financieras podría impactar positivamente en las operaciones de instituciones financieras, tanto estadounidenses como extranjeras. Sin embargo, ello podría contribuir también a crear un entorno menos predecible para las empresas españolas, operando habitualmente bajo normativas europeas más estrictas.

Además, Trump podría intensificar la revisión de inversiones extranjeras para proteger sectores críticos de la seguridad nacional, lo que implicaría evaluaciones más rigurosas y mayor transparencia para los bancos españoles. Adicionalmente, la nueva administración americana podría imponer impuestos más altos sobre las ganancias de inversión extranjera y restricciones adicionales para la adquisición de activos financieros, afectando negativamente la inversión extranjera en general.

“La internacionalización de bancos españoles en EE.UU. busca diversificar mercados y reducir la dependencia del mercado local”

CONCLUSIONES

Un segundo mandato de Donald Trump representa un desafío significativo para la UE. La administración Trump II pondrá de nuevo su foco en la creación de empleo interno en EE. UU., en reducir la dependencia de China y, en general, en mejorar su posición comercial respecto a aquellos socios con los que existan desequilibrios evidentes.

A la vista de los saldos que viene arrojando en los últimos años la balanza comercial entre la UE y EE.UU., con un superávit particularmente abultado en Estados Miembros como Alemania e Italia y para sectores concretos como el farmacéutico y el automovilístico, cabe esperar que Trump sitúe a Europa en el centro de su política arancelaria, además de su tradicional lucha comercial con China.

Si bien España no sería candidata a estar en primera línea de esas posibles represalias comerciales, teniendo en cuenta nuestro déficit comercial con EEUU, habría determinados subsectores con saldos comerciales positivos, como alimentación, manufacturas de consumo y bienes de equipo, a los que el impacto de los aranceles estadounidenses podría serles especialmente negativo.

El contexto europeo ha cambiado a marchas aceleradas desde el primer mandato de Trump, y el actual contexto político puede hacer más difícil encontrar consensos. Además, con la incertidumbre doméstica en Francia y Alemania, la UE carece en este momento de un liderazgo fuerte. Pese a ello, Europa ya ha tomado medidas para fortalecer su seguridad y competitividad, lo que la coloca en una posición más preparada para enfrentar un segundo mandato de Trump.

“Un segundo mandato de Trump podría afectar sectores clave de la economía española”

I. LA POLÍTICA COMERCIAL: EL ÁMBITO CRUCIAL.

Uno de los ámbitos clave en la relación con EE. UU. será la política comercial, competencia exclusiva de la Comisión Europea, no de los Estados miembros. La UE, además de mantenerse unida frente a la administración americana, debe anticipar medidas para proteger sus exportaciones ante la amenaza de aranceles generalizados, una amenaza particularmente relevante para ciertos Estados Miembros (Alemania, Italia) y sectores de actividad (farmacéutico, automóviles). Para reducir su vulnerabilidad, es clave que Europa invierta en energías renovables y reduzca su dependencia de los combustibles fósiles, especialmente del gas. Asimismo, las empresas europeas deben planificar cómo desvincularse de inputs estadounidenses si enfrentan sanciones secundarias por parte de EE. UU.



2. LA POLÍTICA DIGITAL, IGUAL DE RELEVANTE QUE LOS POSIBLES ARANCELES.

El regreso de Trump previsiblemente redefinirá las relaciones digitales transatlánticas. Normativas europeas como el Digital Services Act (DSA) y la fiscalidad digital podrían chocar con un enfoque estadounidense más laxo, que otorgaría ventajas competitivas a las empresas norteamericanas. Además, las diferencias en áreas como ciberseguridad e IA podrían aumentar las barreras para una cooperación efectiva en tecnologías emergentes. Sin embargo, iniciativas como el Consejo de Comercio y Tecnología (CTT) deberían servir como plataforma para coordinar políticas, reducir tensiones y fortalecer la autonomía digital de la UE. En este contexto, apostar por el desarrollo de sectores estratégicos como los semiconductores será clave para que Europa lidere un mercado digital global y competitivo.



3. COOPERACIÓN, PESE A TODO.

En lo posible, la UE debe mantener abiertas las vías de cooperación con EE. UU., especialmente para reducir las brechas regulatorias y fomentar la adopción de nuevas tecnologías. Mecanismos como el Consejo de Comercio y Tecnología (TTC) ya han permitido a la UE y EE. UU. alinear sus enfoques en cuestiones clave como la regulación de la inteligencia artificial y la protección de datos, temas que seguirán siendo cruciales en el futuro. Otro aspecto clave será fortalecer la cooperación con otros aliados de EE. UU., como el Reino Unido, Japón y Corea del Sur. Formar un frente unido con estos países puede ser una herramienta efectiva para influir en las políticas comerciales de Estados Unidos, y defender los intereses europeos.

“El regreso de Trump podría redefinir las relaciones digitales, con normativas europeas como la DSA chocando con un enfoque más laxo de EE.UU.”

4. PRAGMATISMO Y UNIDAD.

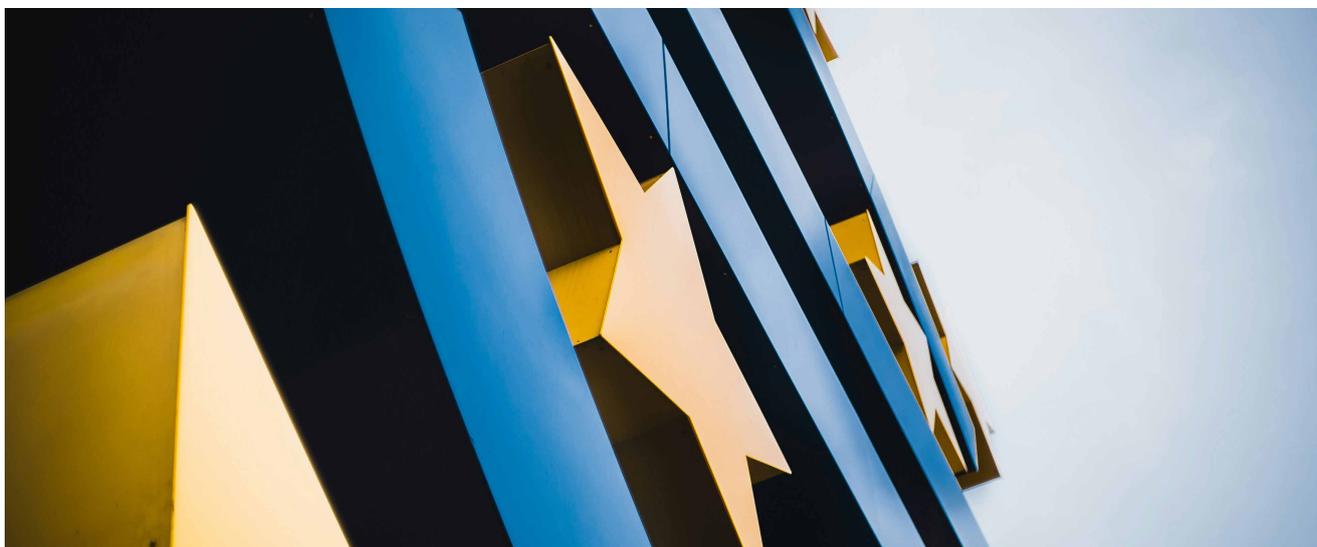
Para evitar que disputas menores perjudiquen la relación transatlántica, la UE debe adoptar una postura pragmática y mantener su visión estratégica a largo plazo. A pesar de las posibles tensiones, es fundamental que Europa se mantenga unida y evite caer en la tentación de bilateralizar las relaciones con EE. UU. o con otros países, lo que podría debilitar su influencia global.

5. DIVERSIFICACIÓN COMERCIAL Y REFUERZO DEL MERCADO INTERNO.

La apuesta por el mercado global y la diversificación de los socios comerciales será crucial para enfrentar la bilateralización de las relaciones comerciales. La UE debe potenciar los acuerdos estratégicos con países y regiones como India y Mercosur, y trabajar para aumentar la demanda interna a través de la expansión del mercado único. A medida que la economía europea se enfrenta a desafíos derivados de la competencia con EE. UU. y China, fortalecer su mercado interno en sectores como la energía, el financiero y las telecomunicaciones, y aumentar la eficiencia mediante una mayor inversión en I+D será vital para asegurar un crecimiento económico más sólido.

Frente a un regreso de Trump, la UE debe ser consciente de los retos y las oportunidades que se presentan. Es crucial prepararse para un escenario económico de mayor incertidumbre en el tablero mundial y bilateral, más transaccional, y donde sectores y productos puedan convertirse en moneda de cambio. La atención permanente y comprensión profunda de los desarrollos políticos y económicos en el socio transatlántico deben ser ya parte de la forma en la que las empresas españolas y europeas afrontan su estrategia para los próximos años. Las empresas europeas deben seguir de cerca estas dinámicas para adaptarse y posicionarse correctamente en el ecosistema estadounidense y europeo en un contexto donde la relación entre la UE y EE. UU. será cada vez más de negociación constante. Quizá Trump puede pasar de ser una amenaza a una solución, o lo que es lo mismo, ser la oportunidad que siempre surge en cada crisis para que Europa adopte mayor autonomía industrial y de defensa frente a Estados Unidos, pero para ello debe prepararse e incrementar su inversión en tecnologías estratégicas.

“La UE debe diversificar sus socios comerciales y fortalecer el mercado interno para asegurar un crecimiento sólido”



AUTORES



in

PABLO GARCÍA-BERDOY.

Lider Asuntos Públicos Europa

pablo.gberdoy@llyc.global



in

MARISA PONCELA.

Senior Advisor

marisa.poncela@advisors.llyc.global



in

MIGUEL LABORDA.

Manager Asuntos Públicos Europa

mlaborda@llyc.global

A la elaboración de este LLYC IDEAS también han contribuido **Teresa del Riego, Alberto Sánchez, Pablo Campins, María Gracia Moreno, Iñaki Gálvez y Santiago de las Heras.**

DIRECCIÓN GLOBAL

Francisco Sánchez-Rivas

Presidente del Consejo Asesor de Administración
fjsanchezrivas@llyc.global

Alejandro Romero

Socio y CEO Global
aromero@llyc.global

Luisa García

Socia y CEO Corporate Affairs
lgarcia@llyc.global

Adolfo Corujo

Socio y CEO Marketing
acorujo@llyc.global

Tiago Vidal

Socio y Chief Operating Officer Global
tvidal@llyc.global

Miguel Lucas

Director Senior Global de Innovación
mlucas@llyc.global

Arturo Pinedo

Socio y Chief Client Officer Global
apinedo@llyc.global

Marta Guisasola

Socia y Chief Financial Officer Global
mguisasola@llyc.global

Albert Medrán

Director Global de Marketing, Comunicación y ESG
amedran@llyc.global

María Esteve

Socia y Directora General Global de Estrategia
mesteve@llyc.global

María Obispo

Global Lead Culture & People
mobispo@llyc.global

MARKETING

Rafa Antón

Socio y Director Creativo Global
rafa.anton@llyc.global

Federico Isuani

Socio y Director General de Marketing Solutions Américas
federico.isuani@llyc.global

Jesús Moradillo

Socio, Director General de Estrategia de Marketing Solutions Europa, Director General Global de Growth and Transformation
jesus.moradillo@llyc.global

Javier Rosado

Socio y Director General de Estrategia de Marketing Solutions Américas
jrosado@llyc.global

Gemma Gutiérrez

Directora General de Marketing Solutions Europa
gemma.gutierrez@llyc.global

CORPORATE AFFAIRS

Iván Pino

Socio y Director General de Corporate Affairs América Latina
ipino@llyc.global

Jorge López Zafra

Socio y Director General de Corporate Affairs Europa
jlopez@llyc.global

Gina Rosell

Socia y Directora Senior Healthcare Europa
grosell@llyc.global

Luis Guerricagoitia

Socio y Europe Corporate Operations y Financial Communication Lead
lguerricagoitia@llyc.global

EUROPA

Luis Miguel Peña

Socio y CEO Europa
lmpena@llyc.global

Iñaki Ortega

Director General Madrid
iortega@llyc.global

María Cura

Socia y Directora General Barcelona
mcura@llyc.global

Marlene Gaspar

Directora General Lisboa
mgaspar@llyc.global

Ángel Álvarez Alberdi

Head of Brussels Office
angel.alberdi@llyc.global

Amparo García

CEO de Zeus by LLYC



a.garcia@zeus.vision

Nacho Reig

COO de Zeus by LLYC



n.reig@zeus.vision

Lázaro Royo

CCO de Zeus by LLYC



l.royo@zeus.vision

AMÉRICA LATINA

Juan Carlos Gozzer

Socio y CEO América Latina
jgozzer@llyc.global

LATAM NORTE

David González Natal

Socio y Director General Latam Norte
dgonzalezn@llyc.global

Andrés Ortiz

Socio y Director General Colombia
andresortiz@dattis.com

Michelle Tuy

Directora General Panamá
michelle.tuy@llyc.global

Ibán Campo

Director General República Dominicana
icampo@llyc.global

Anne Davie

North Latam Marketing Solutions General Director
anne.davie@llyc.global

LATAM SUR

Flavia Caldeira

Directora General Brasil
flavia.caldeira@llyc.global

María Eugenia Vargas

Directora General Argentina
mevargas@llyc.global

Daniel Tittinger

Director General Perú
daniel.tittinger@llyc.global

Gonzalo Carranza

Socio y Director General Ecuador
gcarranza@llyc.global

Juan Cristóbal Portales

Director General Chile
juan.portales@llyc.global

ESTADOS UNIDOS

Jeff Lambert

Socio y U.S. Executive Chairman



jeff.lambert@llyc.global

Mike Houston

Socio y U.S. CEO



mike.houston@llyc.global

Matt Jackson

Managing Partner
matt.jackson@llyc.global

Don Hunt

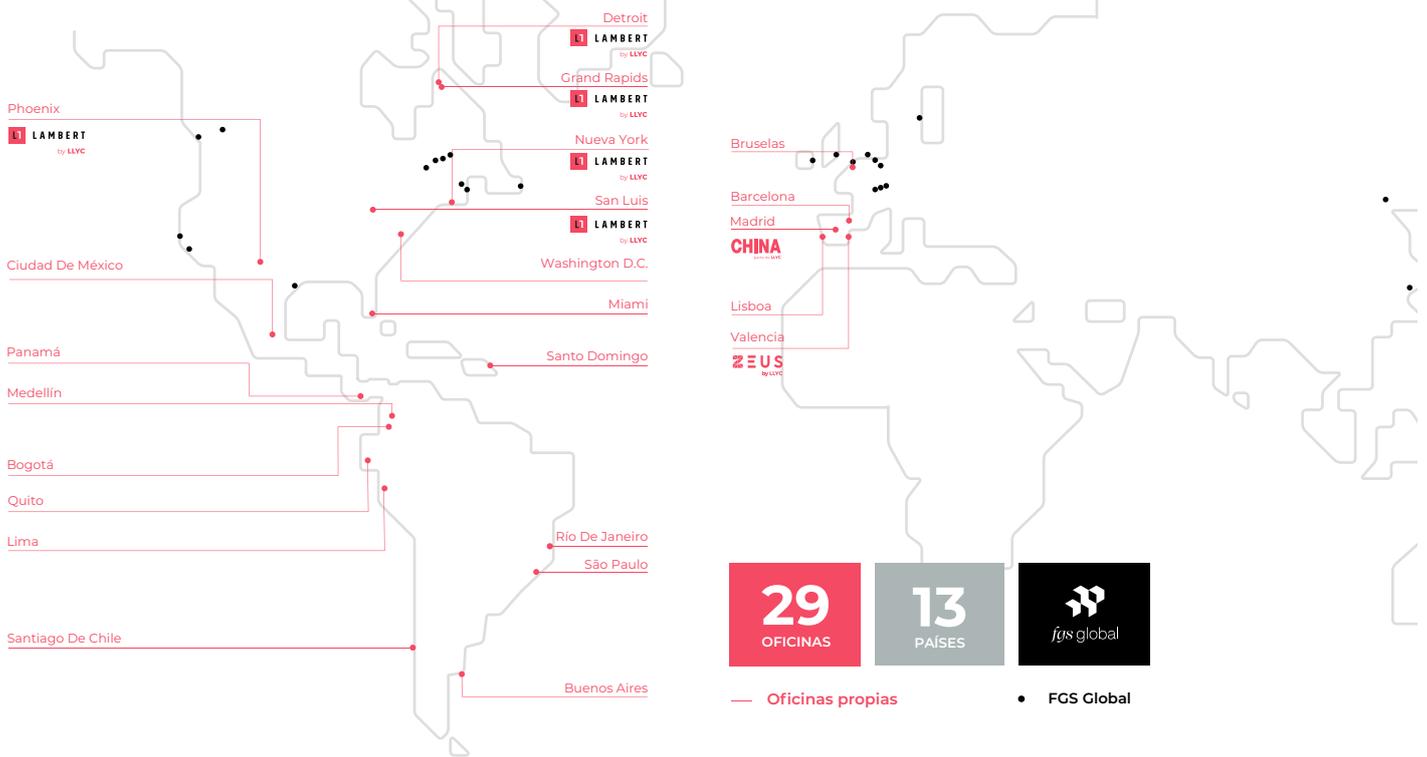
Managing Partner and Corporate Affairs U.S. Lead
don.hunt@llyc.global

Michelle Olson

U.S. Chief Client officer
michelle.olson@llyc.global

LLYC

OFICINAS



29 OFICINAS

13 PAÍSES

FGS global

— Oficinas propias • FGS Global

LLYC

Madrid

Lagasca, 88 - planta 3
28001 Madrid, España
Tel. +34 91 563 77 22

Barcelona

Muntaner, 240-242, 1º-1ª
08021 Barcelona, España
Tel. +34 93 217 22 17

Lisboa

Avenida da Liberdade nº225, 5º
Esq.
1250-142 Lisboa, Portugal
Tel. +351 21 923 97 00

Miami

600 Brickell Avenue, Suite 2125
Miami, FL 33131
United States
Tel. +1 786 590 1000

Nueva York

3 Columbus Circle, 9th Floor
New York, NY 10019
United States
Tel. +1 646 805 2000

Washington D.C.

1025 F st NW 9th Floor
Washington D.C. 20004
United States
Tel. +1 202 295 0178

Ciudad de México

Av. Paseo de la Reforma 412
Piso 14. Colonia Juárez
Alcaldía Cuauhtémoc
CP 06600, Ciudad de México
Tel. +52 55 5257 1084

Panamá

Sortis Business Tower
Piso 9, Calle 57
Obarrio - Panamá
Tel. +507 206 5200

Santo Domingo

Corporativo 2010, de la Avenida
Gustavo Mejía Ricart, en Piantini,
Santo Domingo.
Tel. +1 809 6161975

Bogotá

Av. Calle 82 # 9-65 Piso 4
Bogotá D.C. - Colombia
Tel. +57 1 7438000

Carrera 9 # 79A -19, piso 3,
Bogotá, Colombia
Tel: (+57) 60 1 651 52 00

Medellín

Calle 10B # 36 - 32, oficina 401
Medellín, Colombia
Tel: (+57) 60 1 651 52 00

Lima

Av. Andrés Reyes 420, piso 7
San Isidro, Perú
Tel. +51 1 2229491

Quito

Avda. 12 de Octubre N24-528 y
Cordero - Edificio World Trade
Center - Torre B - piso 11
Ecuador
Tel. +593 2 2565820

Sao Paulo

Rua Oscar Freire, 379, Cj 111
Cerqueira César SP - 01426-001
Brasil
Tel. +55 11 3060 3390

Rio de Janeiro

Rua Almirante Barroso, 81
34º andar, CEP 20031-916
Rio de Janeiro, Brasil
Tel. +55 21 3797 6400

Buenos Aires

Av. Corrientes 222, piso 8
C1043AAP, Argentina

Tel. +54 11 5556 0700
El Salvador 5635, Buenos Aires
CP. 1414 BQE, Argentina

Santiago de Chile

Avda. Pdte. Kennedy 4.700,
Piso 5, Vitacura
Santiago
Tel. +56 22 207 32 00
Tel. +562 2 245 0924

CHINA

parte de LLYC

Velázquez, 94
28006, Madrid, España
Tel. +34 913 506 508

L LAMBERT

by LLYC

47 Commerce Ave SW,
Grand Rapids, MI 49503,
Estados Unidos
Tel. +1 616 233 0500

1420 Broadway, First Floor,
Detroit, Michigan 48226,
Estados Unidos
Tel. +1 313 309 9500

16052 Swingley Ridge Rd,
Chesterfield, Missouri 63017,
Estados Unidos

7201 N Dreamy Draw Dr,
Phoenix, Arizona 85020,

Estados Unidos
Tel. +1 480 764 1880

450 7th Ave #2002, New York, NY
10123, Estados Unidos
Tel. +1 212 971 9718

ZEUS

by LLYC

Base 1 La Marina de, C. de la
Travesía, s/n, Poblados Marítimos,
46024 Valencia
Telf: +34 960 62 73 97

LET'S FLY

LLYC es tu partner en creatividad, influencia e innovación. Queremos transformar cada día en una oportunidad para nutrir tu marca. Creemos que la audacia es la forma de conseguirlo.

MARKETING + CORPORATE AFFAIRS

+1,300
profesionales hacen posible el LLYC Team.

43,2 M€
Ingresos operacionales
1S 2023

LLYC se sitúa entre las
40 MAYORES EMPRESAS
del mundo en el sector,
según los rankings de
PRWeek y PRvoke.

MEJOR CONSULTORA
en Europa 2022 en los
PRWeek Global Awards.

CONSULTORA DEL AÑO
en América Latina 2023
por PRvoke.

ENERO, 2025

LLORENTE Y CUENCA