

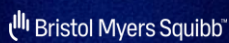


**AmChamSpain**  
Cámara de Comercio de EE.UU. en España

# 2026 THE BRIDGE REPORT

*Spain-U.S. Economic Relations*

Patrocinadores Oficiales de AmChamSpain 2026



AmChamSpain Travel Partner



# Índice

<b>Carta del Presidente</b> .....	<b>3</b>
<b>1. Resumen Ejecutivo</b> .....	<b>4</b>
<b>2. La Magnitud Real del Vínculo</b> .....	<b>6</b>
2.1 Comercio bilateral de bienes.....	6
2.2 Comercio bilateral de servicios.....	7
2.3 Stock de inversión directa acumulada .....	8
2.4 Empleo: las personas detrás de las cifras .....	11
2.5 España frente a sus vecinos europeos.....	13
2.6 Contribución al PIB y al tejido productivo español.....	14
2.7 La inversión "invisible".....	14
2.8 Inversión en cartera: el capital financiero estadounidense.....	16
2.9 La presencia inmobiliaria estadounidense.....	17
2.10 La comunidad estadounidense residente en España.....	18
2.11 La dependencia energética estructural.....	19
<b>3. La Inversión Estadounidense en España por Sectores</b> .....	<b>21</b>
3.1 Manufactura e industria: la base material del vínculo .....	21
3.2 Tecnología e información: la economía del siglo XXI.....	22
3.3 Servicios financieros: la circulación del capital.....	22
3.4 Energía y sostenibilidad: la apuesta por el largo plazo.....	23
3.5 Distribución y consumo: la presencia más visible.....	24
3.6 Servicios profesionales e I+D: la inversión en conocimiento .....	24
3.7 La dimensión territorial: inversión estadounidense más allá de las grandes capitales.....	25
<b>4. La Inversión Española en Estados Unidos</b> .....	<b>27</b>
4.1 Un inversor de primer orden en escala global.....	27
4.2 Sectores estratégicos de la presencia española.....	27
4.3 Una presencia geográfica de alcance nacional.....	28
4.4 El empleo estadounidense generado por empresas españolas .....	28
4.5 El sentimiento empresarial: compromiso con el largo plazo .....	29
<b>5. La Relación como Activo Estratégico</b> .....	<b>30</b>
5.1 Innovación compartida: el vínculo menos visible y más duradero .....	30
5.2 El vínculo académico: capital humano con retorno bilateral .....	30
5.3 España como puerta de acceso: geografía que crea valor .....	31
5.4 La dimensión geopolítica: cuando la economía y la seguridad son inseparables .....	32
<b>6. Recomendaciones</b> .....	<b>33</b>
6.1 Fortalecer los canales de diálogo económico bilateral.....	33
6.2 Gestionar con autonomía las agendas comerciales, diplomática y de seguridad.....	33
6.3 Establecer un marco regulatorio estable y predecible para la inversión bilateral.....	34
6.4 Construir una agenda positiva en transición energética e innovación.....	34
<b>Anexo Metodológico</b> .....	<b>36</b>
A.1 Tabla de fuentes por capítulo.....	36
A.2 Nota sobre discrepancias en datos de inversión extranjera directa .....	37
A.3 Metodología de empleo .....	37
A.4 Fuentes de referencia completas.....	39

# Carta del Presidente



**Jaime Malet**  
Presidente de AmChamSpain

Este informe nace de una convicción simple: la relación económica entre España y Estados Unidos es mucho más grande de lo que se percibe. Y esa distancia entre realidad y percepción tiene consecuencias.

No es falta de información. Es falta de una visión integrada. Las métricas convencionales se detienen en el comercio de bienes. No capturan décadas de inversión acumulada, ni el empleo sostenido en ambos países, ni la escala de los proyectos en marcha, ni la profundidad de la presencia española en cuarenta y cinco estados americanos.

Todo eso existía antes de este informe. Lo que faltaba era contarlos juntos.

Lo hacemos ahora porque el momento lo exige. La relación bilateral atraviesa una fase de mayor complejidad: tensiones comerciales, incertidumbre regulatoria, un debate europeo sobre autonomía estratégica que no siempre distingue entre socios y adversarios. En ese entorno, las simplificaciones ganan terreno cuando faltan datos estructurados.

Este informe es, deliberadamente, lo contrario.

Más de 213.000 millones de euros de capital cruzado. Más de 340.000 empleos entre los dos países. Estados Unidos como primer destino de la inversión española en el mundo. Y Estados Unidos como primer inversor extranjero en España.

No es una relación de dependencia. Es una interdependencia construida durante décadas por empresas que apostaron a largo plazo. Esa realidad merece ser conocida con precisión, defendida con argumentos y gestionada con la ambición que su magnitud exige.

*The Bridge Report* es nuestra contribución a ese objetivo.

# 1. Resumen Ejecutivo

## Hitos Clave de la Relación Económica Bilateral España-EE.UU.

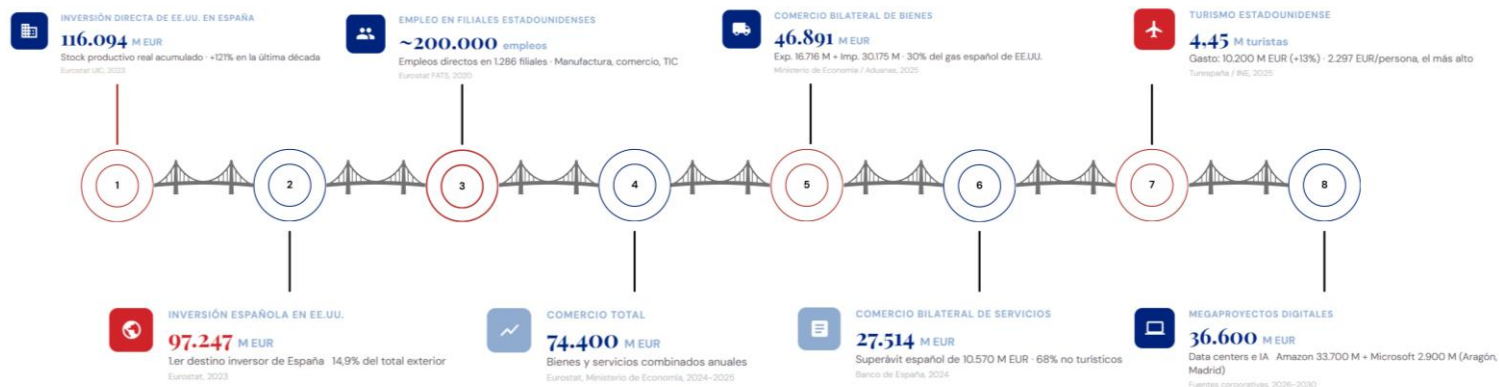


Chart: AmCham Spain · Cámara de Comercio de EE.UU. en España · Elaboración propia con datos oficiales

*Hitos clave de la relación económica bilateral España-EE. UU.*

La relación económica entre España y Estados Unidos es una de las más profundas y mutuamente beneficiosas de toda Europa y, al mismo tiempo, una de las peor conocidas. Las estadísticas convencionales, centradas en el comercio de bienes, capturan solo una fracción de un vínculo que se extiende a los servicios, la inversión acumulada durante décadas, cientos de miles de empleos en ambos países y apuestas de futuro de escala sin precedentes. Este informe, que AmChamSpain publica con vocación de referencia anual, reúne por primera vez el conjunto de esas dimensiones en un solo documento, complementando el análisis de *España: Nueva Potencia Industrial, Digital y Energética* (AmChamSpain, 2024) con una radiografía completa de la relación bilateral.

La dimensión más tangible de la relación es el empleo. Las empresas de capital estadounidense emplean directamente a unas 200.000 personas en España, distribuidas en 1.286 filiales por toda la geografía del país (Eurostat FATS, 2020). En la dirección contraria, las empresas españolas sostienen 143.500 empleos en Estados Unidos (directos e indirectos), con presencia en 45 de los 50 estados (Barómetro Afi, 2025). Más de 340.000 puestos de trabajo entre los dos países: el indicador que mejor traduce la dimensión abstracta de la inversión bilateral en consecuencias concretas sobre el tejido económico y social de ambos países.

Detrás de esos empleos hay décadas de inversión acumulada a ambos lados del Atlántico. La inversión directa estadounidense acumulada en España asciende a 116.094 millones de euros de capital productivo real (excluidos los vehículos financieros sin actividad), lo que convierte a Estados Unidos en el mayor inversor extranjero de economía real en el país (Eurostat, UIC excl. ETVEs, 2023). Lo que se conoce menos es la magnitud del movimiento inverso: las empresas españolas han acumulado 97.247 millones de euros de inversión en Estados Unidos, primer destino inversor de España en el mundo por delante de cualquier país europeo (Eurostat, 2023). Desde 1993, el acumulado bruto de inversión española en el mercado estadounidense suma 114.010 millones de euros, de los cuales el 81,8% corresponde a inversión productiva real (Barómetro Afi, 2025). La relación no es de dependencia unidireccional: es de interdependencia, con más de 213.000 millones de euros de capital cruzado en ambas direcciones.

El comercio bilateral, aunque menos representativo de la profundidad del vínculo, es igualmente significativo. España y Estados Unidos intercambiaron mercancías por valor de 46.891 millones de euros en 2025, con un déficit español de 13.459 millones impulsado fundamentalmente por las importaciones energéticas provenientes de Estados Unidos (Ministerio de Economía, Aduanas, 2026). Pero cuando se incorporan los servicios (turismo, consultoría, tecnología, servicios financieros), la cifra total superó los 70.000 millones de euros en 2024. El superávit español de 10.570 millones en servicios compensaba casi exactamente el déficit en bienes (Banco de España, 2025), y la balanza bilateral agregada resulta mucho más equilibrada de lo que sugiere cualquier análisis limitado al comercio de mercancías. Estados Unidos es, además, el primer socio comercial extra-UE de España.

Y la relación sigue acelerándose. Los 4,45 millones de turistas estadounidenses que visitaron España en 2025 (+4,3%), con un gasto récord de 10.200 millones de euros (+13%), consolidan a Estados Unidos como el mercado de mayor valor unitario de la industria turística española (Turespaña/INE, 2025). Pero la apuesta de mayor calado es otra: los 33.700 millones de euros comprometidos en centros de datos e inteligencia artificial en Aragón (2026-2030), más 2.900 millones adicionales en Zaragoza, constituyen la mayor concentración de inversión greenfield estadounidense jamás registrada en España y sitúan al país como uno de los principales hubs digitales europeos en construcción.

La magnitud de la relación trasciende también los perímetros de la inversión directa. El stock de inversión en cartera (*portfolio investment*) estadounidense en España alcanzó los 183.863 millones de dólares en 2024 (aproximadamente 170.000 millones de euros al tipo de cambio medio del ejercicio), una cifra que supera en más del 45% al stock de inversión directa productiva (116.094 millones de euros), con los principales gestores de activos estadounidenses posicionados entre los mayores inversores institucionales del mercado español (IMF Portfolio Investment Positions, 2024). El capital estadounidense es, además, el segundo mayor origen de la inversión inmobiliaria en España, con una aportación del 13% del total en 2024 (CBRE Spain, 2025). Y la dimensión humana del vínculo ha alcanzado un máximo histórico: 50.623 ciudadanos estadounidenses empadronados en España en 2024 y 15.638 permisos de residencia concedidos ese mismo año, lo que sitúa a España como primer destino de la Unión Europea para los ciudadanos de Estados Unidos (INE Padrón, 2024; Eurostat, 2025).

La dependencia energética recíproca añade una capa estructural que ha ganado peso de forma acelerada. Estados Unidos se ha consolidado como primer proveedor de crudo de España (con el 15,2% del total importado en 2025) y como principal suministrador de gas natural licuado, que aportó aproximadamente el 30% del gas consumido por España en 2025 y continúa creciendo hasta el 36,6% registrado en el primer trimestre de 2026 (CORES, 2025; Enagás, 2026). Este vínculo energético, impensable hace una década, es hoy uno de los principales determinantes de la balanza comercial bilateral y uno de los activos estratégicos más difíciles de sustituir en el corto plazo.

Todo ello se inscribe en una relación que trasciende lo comercial. España es puerta de entrada de Estados Unidos a Europa meridional y Latinoamérica, aliado de primer orden en la transición energética renovable del continente e interlocutor relevante en el marco de la OTAN. Estas dimensiones (estratégica, energética, de seguridad) amplifican el valor de la relación económica y le confieren una profundidad que justifica el seguimiento analítico sostenido que esta publicación se propone ofrecer.

## 2. La Magnitud Real del Vínculo

La relación económica entre España y Estados Unidos es mucho más amplia de lo que las cifras del comercio bilateral sugieren. El comercio de bienes, lo que se mide con más facilidad y lo que más atención mediática recibe, es solo la capa visible de un vínculo construido durante décadas a través de inversión acumulada, integración productiva, transferencia tecnológica y movilidad de personas. Entender la relación en su totalidad exige ir, progresivamente, de lo conocido a lo que raramente se cuantifica.

### 2.1 Comercio bilateral de bienes

España y Estados Unidos intercambiaron mercancías por valor de 46.891 millones de euros en 2025. Las exportaciones españolas al mercado estadounidense ascendieron a 16.716 millones de euros, mientras que las importaciones desde Estados Unidos alcanzaron los 30.175 millones, generando un déficit comercial de 13.459 millones de euros (Ministerio de Economía, Comercio y Empresa, datos de Aduanas, marzo 2026).

La evolución respecto a 2024 es significativa. Las exportaciones españolas a Estados Unidos cayeron un 8,0% interanual, mientras que las importaciones crecieron un 7,0%, impulsadas fundamentalmente por el aumento de las compras de gas natural licuado, Estados Unidos suministró el 30% del gas total consumido por España en 2025, casi el doble que el año anterior (Ministerio de Economía, 2026). El resultado es un déficit comercial que se amplió un 34,4% en un solo año, pasando de los 10.000 millones de 2024 a los 13.459 millones de 2025. Esta evolución refleja tanto factores estructurales (el peso creciente de las importaciones energéticas desde Estados Unidos) como el efecto de un entorno comercial internacional marcado por la incertidumbre.

Esta asimetría en el comercio de bienes responde a razones estructurales que se han acentuado en 2025. España importa de Estados Unidos fundamentalmente productos energéticos y farmacéuticos, cuya demanda no es sustituible a corto plazo. Las exportaciones españolas, en cambio, se concentran en nichos de alta competitividad: el aceite de oliva, el vino, los productos de maquinaria y los bienes de equipo son los sectores donde España ha construido posiciones competitivas en el mercado estadounidense durante años. Los datos sectoriales de 2024 — los más recientes con desglose completo — muestran que España tiene ventaja competitiva demostrada en semimanufacturas (+1.297 millones de saldo positivo), aceites y grasas (+1.117 millones) y maquinaria específica (+999 millones) (Ministerio de Economía, EPData, 2024).

La posición de Estados Unidos como socio comercial de España es significativamente más relevante de lo que el porcentaje bruto sobre el total de comercio exterior sugiere. En 2025, Estados Unidos absorbió el 4,3% de las exportaciones totales de bienes españoles y aportó el 6,8% de las importaciones totales (Ministerio de Economía, 2026). Sin embargo, cuando se descuenta el comercio intra-UE, que infla artificialmente el peso de los socios europeos por el efecto del mercado único, la relevancia de Estados Unidos asciende de forma notable, situándose como el primer socio extra-comunitario de España.

La tendencia histórica revela una relación dinámica. El comercio de bienes con Estados Unidos creció desde un equilibrio relativo en la segunda mitad de la pasada década hasta registrar su déficit máximo de 14.946 millones de euros en 2022, cuando las importaciones energéticas

estadounidenses se dispararon en el contexto de la crisis de suministro europeo. La corrección posterior, el déficit se redujo a 9.319 millones en 2023 y se estabilizó algo por encima de 10.000 millones en 2024, ha dado paso en 2025 a un nuevo repunte del desequilibrio, con un déficit de 13.459 millones impulsado de nuevo por las importaciones energéticas y la contracción de las exportaciones en un entorno de incertidumbre.

En el sector agroalimentario, Estados Unidos es el segundo destino mundial de las exportaciones agrarias y pesqueras de España, solo superado por el Reino Unido. En 2024 se exportaron 3.609 millones de euros en productos agroalimentarios al mercado estadounidense, con un saldo positivo de 1.558 millones (MAPA, 2025), el mayor de la serie histórica. Este dato ilustra una fortaleza competitiva duradera que va mucho más allá de los productos de imagen: más de 247 millones de euros en conservas vegetales, 121 millones en quesos y 334 millones en vinos acompañan a los 1.013 millones del aceite de oliva.

## 2.2 Comercio bilateral de servicios

Donde la narrativa sobre la relación bilateral da un giro inesperado es en el comercio de servicios. En este ámbito, España presentó un superávit de 10.570 millones de euros con Estados Unidos en 2024, cifra equivalente al 0,7% del PIB español (Banco de España, 2025). Es decir, España exporta a Estados Unidos significativamente más en servicios de lo que importa, invirtiendo por completo el saldo negativo del comercio de bienes y equilibrando la balanza total bilateral. El desglose bilateral de servicios para 2025 no está aún disponible (el Banco de España publica estos datos con un desfase de varios meses), pero los indicadores parciales, especialmente el turismo, sugieren que el superávit de servicios se ha mantenido o ampliado.

Las exportaciones españolas de servicios a Estados Unidos alcanzaron los 19.042 millones de euros en 2024. El turismo estadounidense contribuyó con 6.148 millones según la rúbrica de viajes de la Balanza de Pagos del BdE (que no incluye todas las categorías de gasto turístico, como compras en retail o transporte interno, lo que explica la diferencia con la estimación directa basada en turistas por gasto medio), pero los servicios no turísticos (consultoría, tecnología, servicios financieros y propiedad intelectual) aportaron los 12.894 millones restantes, el 68% del total (Banco de España, 2025). Esta composición refleja una economía de servicios que ha ganado proyección internacional de forma sostenida y que encuentra en el mercado estadounidense su principal cliente no europeo.

El turismo es, por su visibilidad, el vector más conocido de esta relación de servicios (y el que ya ofrece datos completos de 2025). En ese año, 4,45 millones de turistas estadounidenses visitaron España, un 4,3% más que en 2024, confirmando por tercer año consecutivo el récord histórico de llegadas desde ese mercado (Turespaña/INE, 2025). Lo que hace especialmente valioso al turista estadounidense no es solo su número, sino su gasto: aproximadamente 2.297 euros por persona en promedio, significativamente por encima del turista europeo medio, convirtiéndolo en el segmento de mayor valor por visitante de toda la industria turística española. El gasto total del turismo estadounidense en España alcanzó los 10.200 millones de euros en 2025 (+13% interanual), cifra que representa el 7,6% del gasto turístico internacional total en un año en que España recibió un récord histórico de 96,8 millones de turistas internacionales (INE, 2025).

Las importaciones de servicios desde Estados Unidos (8.472 millones de euros en 2024, último dato bilateral disponible) incluyen fundamentalmente pagos por software, licencias de propiedad

intelectual, servicios financieros y plataformas digitales. Estas importaciones son en gran parte inelásticas: reflejan la dependencia tecnológica estructural de la economía española respecto a proveedores estadounidenses de software empresarial, computación en la nube y servicios de pago, una dependencia compartida con el resto de Europa que tiene implicaciones más allá del balance comercial.

El resultado combinado del comercio de bienes y servicios en 2024 (último año con datos bilaterales completos en ambos componentes) ofrecía un cuadro de notable equilibrio: el déficit de 10.611 millones en bienes quedaba casi completamente compensado por el superávit de 10.570 millones en servicios, resultando en una balanza total prácticamente neutra (Banco de España, 2025). En 2025, el déficit de bienes se ha ampliado a 13.459 millones de euros. Si el superávit de servicios se ha mantenido en niveles similares o superiores a los de 2024 (como sugieren los datos de turismo), la balanza total seguiría estando más equilibrada de lo que el comercio de bienes por sí solo indica. España es, en términos de flujos comerciales agregados, un socio considerablemente más equilibrado de Estados Unidos de lo que reflejan las estadísticas parciales de bienes, una realidad que conviene tener presente en cualquier evaluación de la relación comercial bilateral.

## 2.3 Stock de inversión directa acumulada

El comercio de bienes y servicios mide lo que cruza las fronteras cada año. La inversión acumulada, en cambio, mide lo que se ha construido a lo largo de décadas: fábricas, oficinas, centros de distribución, plataformas digitales y laboratorios de investigación. Y es aquí donde la dimensión de la relación bilateral se vuelve verdaderamente imponente.

El stock de inversión directa estadounidense en España, medido por el origen real del capital (metodología de Último País de Origen o UIC, que atribuye la inversión a quien realmente la origina, no al holding intermedio a través del que se canaliza), alcanzó los 125.862 millones de euros a finales de 2023. Excluidos los vehículos financieros sin actividad productiva en España (ETVEs o SPEs, en terminología europea), la inversión productiva estadounidense en el tejido empresarial español asciende a 116.094 millones de euros (Eurostat, bop\_fdi6\_pos, actualizado a 19/03/2026).

Esta cifra ha crecido de forma casi ininterrumpida durante la última década, pasando de 52.339 millones de euros en 2013 a los 116.094 millones actuales, lo que supone un incremento del 121% en diez años.

## La inversión americana real en España se ha duplicado en una década

Stock de inversión directa de EEUU en España, excluyendo ETVEs (vehículos holding sin actividad productiva). Fuente: Eurostat bop\_fdi6\_pos, Ultimate Investing Country, 2026.

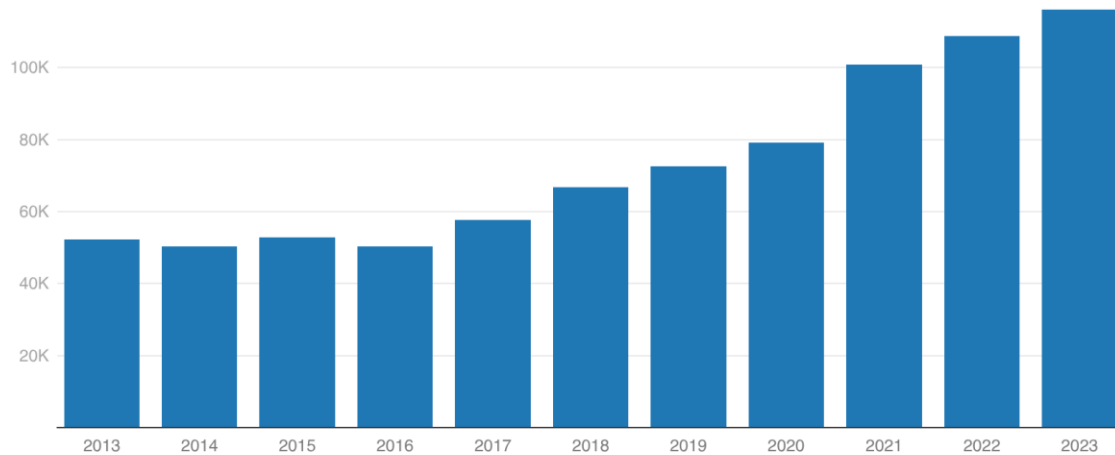


Chart: AmCham Spain – Relación Económica Bilateral 2026 • Source: Eurostat (bop\_fdi6\_pos), elaboración AmCham Spain • Created with Datawrapper

### *Evolución inversión directa EE. UU. en España 2013–2023 (Eurostat UIC, excl. ETVEs)*

La evolución del stock acumulado enmascara una dinámica de flujos anuales que revela tanto la profundidad del compromiso inversor como su volatilidad inherente. Los flujos netos de inversión directa de Estados Unidos hacia España (es decir, la diferencia entre el nuevo capital que entra y el que se repatría cada año) han oscilado significativamente en la última década, reflejando ciclos de adquisiciones corporativas, desinversiones estratégicas y reconfiguración de estructuras societarias.

Los datos de Eurostat muestran que, entre 2013 y 2023, los flujos netos de inversión estadounidense en España registraron tanto años de entradas masivas como de desinversión neta. El año 2017 fue el de mayor entrada neta registrada, con 7.473 millones de euros, reflejo de operaciones corporativas de gran calado en los sectores financiero y tecnológico. El año 2022 registró igualmente un flujo neto positivo significativo de 5.059 millones de euros, coincidiendo con los primeros compromisos de inversión en infraestructura digital y centros de datos. En el extremo opuesto, los años 2015 (-2.219 millones) y 2021 (-2.308 millones) registraron desinversiones netas que responden a reestructuraciones corporativas, no a una pérdida de interés inversor. De hecho, durante esos mismos años, el stock acumulado continuó creciendo por efecto de la revalorización de activos existentes y de las ganancias reinvertidas (Eurostat, bop\_fdi6\_flow, NI, 2013–2023).

Esta volatilidad de los flujos anuales es una característica estructural de la inversión directa entre grandes economías, no una señal de debilidad. Lo relevante es que el stock productivo (que captura el resultado acumulado de todas las decisiones de inversión, netas de desinversiones) ha crecido de forma casi ininterrumpida: de 52.339 millones de euros en 2013 a 116.094 millones en 2023, un incremento del 121% en una década. La tendencia es inequívoca, incluso cuando los flujos individuales presentan años de signo negativo.

La composición del stock acumulado por tipo de instrumento financiero añade una dimensión cualitativa relevante. De los 125.862 millones de euros de stock total de inversión estadounidense en España a finales de 2023 (incluyendo ETVEs), 108.980 millones corresponden a participaciones en el capital y beneficios reinvertidos (equity) y 16.882 millones a instrumentos de deuda intragrupo (Eurostat, bop\_fdi6\_pos, 2023). El predominio abrumador del capital propio y de los

beneficios reinvertidos (que representan el 87% del total), frente a la financiación intragrupo, es un indicador de calidad de la inversión: las empresas estadounidenses en España no solo mantienen sus posiciones, sino que reinvierten en ellas sus beneficios de forma sistemática. Cada euro reinvertido es un voto de confianza en la rentabilidad futura de sus operaciones en España.

En el segmento de proyectos de nueva implantación (greenfield), España se ha posicionado como uno de los principales destinos europeos de inversión extranjera. Según el EY Europe Attractiveness Survey 2025, España registró 682 proyectos greenfield en el último año con datos completos, consolidando su posición entre los cinco principales destinos europeos de nueva inversión productiva. La inversión estadounidense en centros de datos e inteligencia artificial (con compromisos por más de 36.600 millones de euros anunciados para el período 2025-2030) constituye la mayor concentración de proyectos greenfield de un solo país de origen jamás registrada en España (fuentes corporativas, 2025-2026). Estos proyectos, por su naturaleza de nueva implantación, generan un impacto territorial, de empleo y de transferencia tecnológica muy superior al de las operaciones de adquisición.

El crecimiento no se explica por la mera revalorización de los activos, sino que refleja compromisos sostenidos de capital estadounidense en el tejido productivo español, a través de adquisiciones, ampliaciones y nuevas implantaciones.

Del otro lado, la inversión española en Estados Unidos presenta cifras igualmente contundentes. El stock acumulado de las empresas españolas en el mercado estadounidense alcanzó los 97.247 millones de euros a finales de 2023 (Eurostat, 2023), lo que convierte a Estados Unidos en el primer destino de la inversión española en el mundo, por delante de cualquier país europeo, con una cuota del 14,9% del total de la inversión exterior española. Los flujos anuales se han mantenido en niveles elevados: 7.370 millones de euros en 2023 y 7.710 millones en 2024 (Barómetro Afi, 2025). Desde 1993, las empresas españolas han invertido en Estados Unidos un acumulado bruto de 114.010 millones de euros, de los cuales el 81,8% corresponde a inversión productiva real.

La relación de inversión bilateral es, por tanto, bidireccional, profunda y de largo plazo. No responde a decisiones coyunturales ni a ciclos de política económica, sino que es el resultado de décadas de integración empresarial que han generado interdependencias estructurales en ambas economías.

### La inversión bilateral: España no es solo receptora

Comparativa del stock de IED bilateral según metodología. Eurostat UIC captura el origen real del capital americano (incluyendo inversión canalizada vía Países Bajos, Irlanda, Luxemburgo). Datos 2023.



Chart: AmCham Spain — Relación Económica Bilateral 2026 • Source: Eurostat bop\_fdi6\_pos; BEA Direct Investment Statistics (2023-2024) • Created with Datawrapper

*Inversión directa bilateral: comparativa metodológica Eurostat UIC vs BEA (2023-2024)*

La serie de flujos anuales de inversión española en Estados Unidos ilustra la consistencia del compromiso empresarial español. Según los datos de Eurostat (dataset bop\_fdi6\_flow, 2013-2023), los flujos netos han mantenido una trayectoria mayoritariamente positiva, con una

intensificación notable en los últimos años: 2.683 millones de euros en 2013, fluctuaciones significativas durante la década (incluida una desinversión neta de 1.399 millones en 2021) y un flujo extraordinario de 13.584 millones de euros en 2023, el más alto de la serie, que refleja operaciones de ampliación de capacidad en el sector energético estadounidense por parte de grandes empresas españolas (Eurostat, 2023).

Los datos del Barómetro Afi, que registran flujos brutos (es decir, solo las entradas de nueva inversión, sin descontar repatriaciones), muestran una secuencia igualmente consistente: 5.500 millones en 2020, 5.600 millones en 2021, 4.800 millones en 2022, 7.370 millones en 2023 y 7.710 millones en 2024 (Barómetro Afi, 2025). La diferencia entre ambas fuentes es metodológica, no contradictoria: Eurostat refleja la posición neta anual, mientras que el Barómetro recoge el esfuerzo inversor bruto. Ambas confirman que la inversión española en Estados Unidos se ha mantenido en niveles elevados incluso durante la pandemia y en períodos de mayor incertidumbre geopolítica.

## 2.4 Empleo: las personas detrás de las cifras

La inversión se traduce en puestos de trabajo. Los datos de empleo bilateral ilustran, mejor que ningún otro indicador, el alcance real de la relación entre ambas economías.

Las filiales de empresas estadounidenses en España emplean directamente a 199.983 personas, según los datos más recientes de Eurostat FATS (2020, último año con información completa), que utilizan el criterio de control efectivo y ofrecen la imagen más representativa de la presencia estadounidense en el tejido productivo español. Es probable que la cifra actual sea significativamente mayor, dado el crecimiento de la inversión en los últimos años, especialmente en los sectores tecnológico y digital. Estas casi 200.000 personas trabajan en 1.286 empresas de capital estadounidense distribuidas por toda la geografía española (Eurostat FATS, 2020).

La distribución sectorial de este empleo refleja la amplitud de la inversión. La manufactura concentra el mayor volumen, con 57.434 empleos (28,7% del total), repartidos entre automoción (14.179), química (6.177), farmacéutica (3.403) y maquinaria (6.617), entre otros. El comercio mayorista y minorista suma 38.753 empleados (19,4%), mientras que el sector de tecnología y comunicaciones aporta 27.418 (13,7%), con especial peso de la consultoría tecnológica (21.444 personas en programación y servicios informáticos). Los servicios administrativos y de apoyo emplean a 25.575 personas adicionales (Eurostat FATS, 2020).

## Dónde trabajan los empleados de filiales americanas en España

Distribución por sector de actividad de las 199.983 personas empleadas en filiales de EEUU en España. Dato 2020. Los sectores de manufactura y TIC concentran el 42,4% del empleo.

■ Manufactura ■ Comercio ■ TIC ■ Servicios administrativos ■ Other

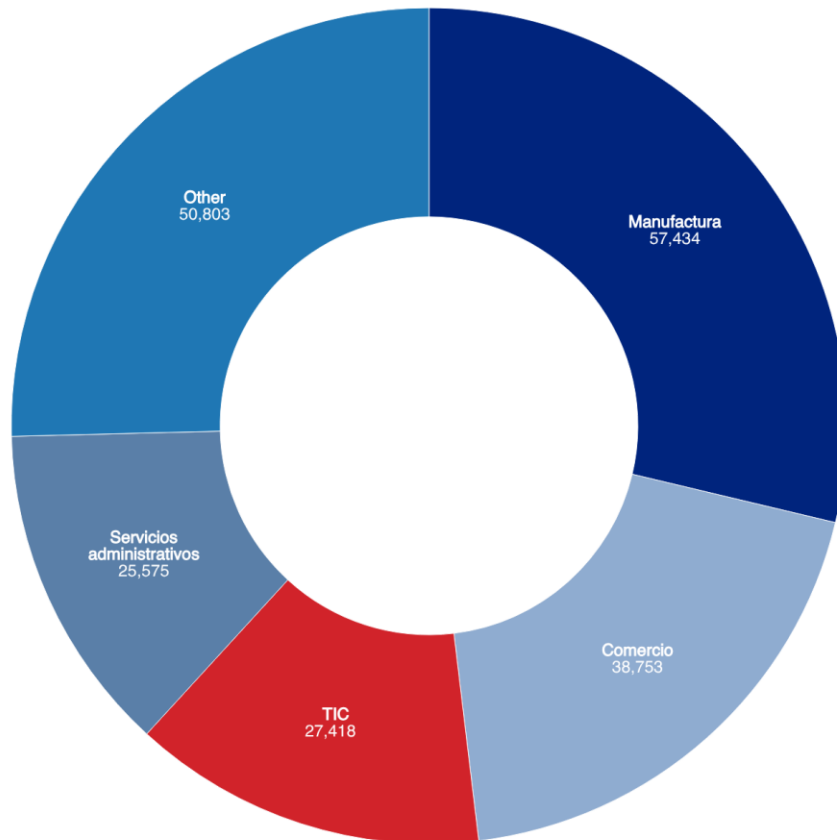


Chart: AmCham Spain — Relación Económica Bilateral 2026 • Source: Eurostat FATS (fats\_g1a\_08), V16110, 2020 • Created with Datawrapper

### *Distribución sectorial del empleo en filiales estadounidenses en España (Eurostat FATS, 2020)*

El valor que estas empresas generan va más allá del empleo. El valor añadido bruto de las filiales estadounidenses en España ascendió a 15.376 millones de euros en 2020, equivalente a aproximadamente el 1,3% del PIB español de ese año. Esta cifra corresponde a un año de pandemia y es consistente con la serie histórica de Eurostat FATS (16.324 millones en 2015, 16.137 millones en 2016 y 16.337 millones en 2017), lo que indica que el dato de 2020 refleja una ligera contracción coyuntural sobre un nivel habitual más cercano a los 16.000 millones. Su cifra de negocios combinada alcanzó los 66.432 millones de euros, comparable a la de sectores enteros de la economía española, y también inferior a los 76.635 millones registrados en 2015, lo que confirma el impacto de la pandemia sobre unos niveles estructurales más elevados (Eurostat FATS, 2020). La productividad laboral implícita (76.900 euros de valor añadido por empleado) supera la media del tejido empresarial español, lo que indica que estas empresas no solo crean empleo, sino empleo de alta calidad.

Del otro lado, las empresas españolas emplean en Estados Unidos a más de 143.500 personas entre empleo directo e indirecto, según la estimación más completa disponible (Barómetro Afi, 2025). De ellas, más de 85.250 corresponden a empleo directo en empresas de capital español, presentes en 45 de los 50 estados estadounidenses. La concentración geográfica sigue los principales

centros económicos del país: Nueva York acoge al 17,7% de las empresas españolas con presencia en Estados Unidos, seguida de Florida (14,3%), Texas (12,8%) y California (9,9%).

## 2.5 España frente a sus vecinos europeos

La comparativa europea permite calibrar la posición relativa de España en su relación con Estados Unidos. El cuadro que emerge es más favorable de lo que el tamaño de la economía española podría sugerir.

En empleo generado por filiales estadounidenses, España ocupa el sexto lugar entre los países europeos, con 199.983 empleados, por detrás de Alemania (666.033), Francia (461.599), Italia (307.377), Polonia (276.007) y Países Bajos (213.746), pero por delante de Irlanda, Suecia y otras economías de tamaño comparable (Eurostat FATS, 2020). Si se tiene en cuenta que la economía española es la cuarta de la zona euro por PIB, su posición como receptor de empleo estadounidense resulta coherente con su peso económico.

### Empleo generado por empresas estadounidenses en Europa

Personas empleadas en filiales controladas por empresas de EEUU (Ultimate Controlling Institutional Unit). Dato 2020. Fuente: Eurostat FATS (fats\_g1a\_08), indicador V16110.

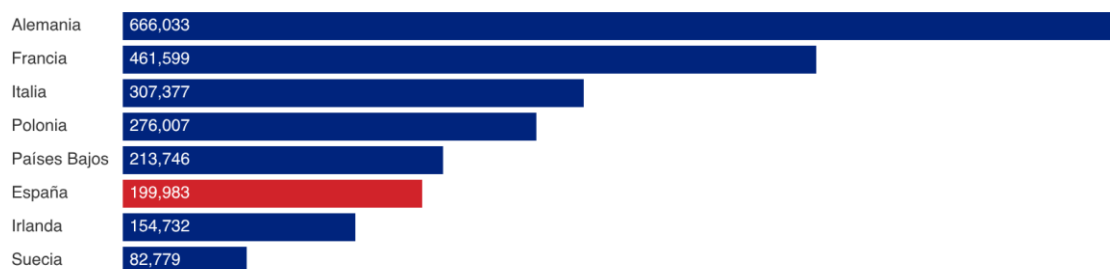


Chart: AmCham Spain — Relación Económica Bilateral 2026 • Source: Eurostat FATS (fats\_g1a\_08), 2020 • Created with Datawrapper

*Empleo generado por empresas estadounidenses en Europa (Eurostat FATS, 2020)*

En comercio bilateral, el cuadro es más mixto. El comercio de bienes y servicios con Estados Unidos representa el 4,4% del PIB español, frente al 10,1% de media de la zona euro (Banco de España, 2025). España presenta, por tanto, una menor exposición comercial directa a Estados Unidos que sus principales socios europeos, lo que implica, al mismo tiempo, una menor vulnerabilidad ante posibles fricciones arancelarias y un mayor potencial de crecimiento del vínculo comercial. La composición del comercio también es diferenciada: España exporta proporcionalmente más servicios e importa más bienes que el promedio europeo, reflejando la estructura particular de su economía.

En inversión, la posición española es notable. Medida por el stock de inversión directa estadounidense según la metodología de último país de origen (UIC, excluyendo ETVEs), España alcanza los 116.094 millones de euros (Eurostat, 2023). Las comparaciones directas con otros países europeos requieren cautela metodológica: las cifras más citadas para Francia (~78.000 millones de dólares) y Alemania (~65.000 millones de dólares) proceden de IMF CDIS, que emplea criterios de medición, divisas y coberturas distintas a Eurostat UIC. Con esta reserva, y aun convirtiendo la cifra española a dólares (~125.000 millones al tipo de cambio medio de 2023), los datos sugieren que España se sitúa entre los principales destinos de inversión estadounidense en Europa continental, con una posición relativa especialmente destacada en relación con el tamaño de su economía. Las fuentes estadounidenses (BEA), que utilizan el criterio de inversor inmediato,

ofrecen un ranking diferente (véase Anexo A.2). Este informe emplea Eurostat UIC por reflejar con mayor precisión la inversión estadounidense efectivamente implantada en cada economía, aunque conviene tener presente que la comparativa entre países depende de la fuente utilizada.

Lo que esta comparativa revela, en conjunto, es que España ocupa una posición en la relación económica con Estados Unidos que no se corresponde con la percepción habitual. No es la primera economía europea (dista de serlo), pero ha construido con el mercado estadounidense vínculos de inversión y empleo que la sitúan, en términos relativos, por encima de lo que su tamaño económico haría esperar. Esa posición no es casual: refleja ventajas competitivas específicas (localización, costes, acceso a mercados, calidad de vida, talento) que las empresas de EE. UU. han valorado de forma consistente a lo largo del tiempo y que explican la concentración de inversión productiva en el país.

## 2.6 Contribución al PIB y al tejido productivo español

La presencia estadounidense en España no es solo estadística: es un componente estructural de la economía real. Las 1.286 filiales estadounidenses presentes en España contribuyeron en 2020 con 15.376 millones de euros de valor añadido bruto, cifra que incluye salarios, beneficios, amortizaciones e impuestos (Eurostat FATS, 2020). Esta contribución directa al PIB se ve amplificada por los efectos multiplicadores sobre proveedores locales, servicios auxiliares y demanda de consumo generada por los trabajadores empleados.

Los costes de personal asociados al empleo en filiales estadounidenses (11.378 millones de euros en 2020) reflejan una masa salarial que circula directamente en la economía española, sosteniendo demanda en sectores que van desde la construcción residencial hasta el comercio local.

Más allá de las magnitudes agregadas, la presencia estadounidense genera externalidades positivas difíciles de cuantificar, pero determinantes para el largo plazo: transferencia de prácticas de gestión, adopción de estándares internacionales de calidad y cumplimiento normativo, formación de capital humano, integración en cadenas de valor globales y atracción de talento cualificado hacia España. Estas externalidades explican en parte por qué la inversión estadounidense en España tiende a atraer nueva inversión estadounidense, creando un efecto de ecosistema que se autorrefuerza con el tiempo.

## 2.7 La inversión "invisible"

Las estadísticas de inversión directa tienen un límite: solo capturan los flujos de capital que cruzan las fronteras con una participación accionarial de al menos el 10%. Todo lo que se mueve a través de contratos de franquicia, licencias de propiedad intelectual, acuerdos de distribución, modelos de software como servicio o alianzas tecnológicas, sin aportación de capital, queda fuera del radar de las cuentas nacionales.

Esta "inversión invisible" estadounidense en España es cuantitativamente significativa. Las franquicias de restauración rápida de origen estadounidense generan directamente más de 50.000 empleos en España, con dos solas marcas que superan los 23.000 y 26.000 trabajadores respectivamente (fuentes corporativas, 2024), y facturan, en conjunto, varios miles de millones de euros anuales que circulan, en su mayoría, en la economía española. La mayoría de estos empleos y de estas ventas no aparecen en las estadísticas de inversión directa, porque la estructura jurídica

de la franquicia no implica participación accionarial del franquiciador estadounidense. Un fenómeno similar se da en el sistema de embotellado y distribución de bebidas: la red de plantas embotelladoras de origen estadounidense en España (seis fábricas de producción y más de 4.200 empleados directos solo en el principal operador del sector, fuente corporativa, informe no financiero, 2024) constituye otro ejemplo de presencia económica sustancial que solo se captura parcialmente en las estadísticas convencionales.

Las plataformas digitales y el software empresarial de origen estadounidense, que las empresas y consumidores españoles utilizan de forma masiva y creciente, generan pagos de licencias que se contabilizan como importaciones de servicios, pero cuyo impacto sobre la productividad de la economía española va más allá del intercambio comercial registrado. La capacidad competitiva de las empresas españolas en mercados internacionales depende hoy, en parte, de su acceso a estas herramientas, lo que crea una interdependencia económica de carácter distinto, pero igualmente estructural.

Los megaproyectos de infraestructura digital anunciados en los últimos dos años añaden una dimensión nueva a esta presencia. Con 33.700 millones de euros comprometidos en centros de datos de computación en nube e inteligencia artificial en Aragón para el período 2026-2030 (fuente corporativa, 2026), el mayor proveedor global de computación en nube amplía, de forma radical, su implantación productiva en España. Este tipo de inversión (en infraestructura tecnológica de nueva generación) se convierte en sustrato sobre el que se construirá parte de la competitividad digital española durante las próximas décadas. Otros 2.900 millones de euros comprometidos en Zaragoza por otro proveedor líder de computación en la nube refuerzan el posicionamiento de España como hub digital europeo de referencia (fuente corporativa, 2025).

Cuando se suma la inversión directa verificada, la inversión canalizada a través de holding intermedias, la presencia a través de franquicias y licencias, y los grandes proyectos de infraestructura digital, la presencia económica estadounidense en España resulta ser varios órdenes de magnitud mayor de lo que cualquier estadística individual recoge. Esta es la magnitud real del vínculo.

## 2.8 Inversión en cartera: el capital financiero estadounidense

La inversión directa y la inversión en cartera son dos canales distintos (y complementarios) a través de los cuales el capital estadounidense está presente en la economía española. Mientras la primera compra control empresarial, la segunda aporta financiación sin gestión operativa: acciones cotizadas, deuda pública y corporativa, fondos gestionados por inversores institucionales. La dimensión de este segundo canal es considerablemente mayor de lo que se asume comúnmente.

El stock de inversión en cartera estadounidense en España alcanzó los 183.863 millones de dólares a finales de 2024, según los datos bilaterales más recientes del Portfolio Investment Positions del Fondo Monetario Internacional (IMF PIP, consulta API SDMX 2.1, abril 2026). De esa cifra, 130.031 millones corresponden a acciones (equity) y 53.832 millones a instrumentos de deuda, en su mayoría de largo plazo. Expresado en euros al tipo de cambio medio del ejercicio, el stock de cartera equivale a aproximadamente 170.000 millones de euros: una magnitud que supera en más del 45% al stock de inversión directa productiva registrado por Eurostat (116.094 millones de euros, 2023). Por cada euro de inversión directa en filiales operativas, los inversores institucionales estadounidenses mantienen aproximadamente un euro y medio en acciones cotizadas y deuda española.

La trayectoria de la última década confirma que se trata de una relación estructural, no coyuntural. El stock de cartera pasó de 163.581 millones de dólares en 2020 a 171.507 millones en 2021, cayó a 142.256 millones en 2022 por el efecto combinado de la subida de tipos de interés y la salida de posiciones defensivas, se recuperó a 172.956 millones en 2023 y alcanzó su máximo histórico de 183.863 millones en 2024, con un crecimiento interanual del 6,3% (IMF PIP, 2024). La recuperación ha sido completa, con un predominio creciente del componente de renta variable frente al de deuda.

Esta presencia tiene un reflejo directo en los mercados de valores españoles. Los inversores internacionales controlan el 48,7% de la Bolsa española al cierre de 2024, una cuota que ha crecido cerca de catorce puntos desde el 34,3% de 1999, según el informe anual sobre la propiedad de las acciones españolas cotizadas (BME, nota de prensa, octubre 2025). Aunque no existe un agregado oficial que desglose esta participación por nacionalidad del inversor, las notificaciones de participaciones significativas a la CNMV sitúan sistemáticamente a los principales gestores de activos estadounidenses entre los mayores accionistas institucionales de las empresas del IBEX 35, con posiciones agregadas que se miden en decenas de miles de millones de euros.

La consecuencia práctica de esta estructura es que los mercados de capitales españoles dependen, en una proporción significativa, de la confianza de los inversores institucionales estadounidenses. Esa confianza funciona como una señal de calidad que reduce la prima de riesgo país percibida por los mercados internacionales y mejora las condiciones de financiación del conjunto del tejido empresarial y del sector público español. Cuando los grandes fondos de pensiones, gestoras de activos y endowments universitarios estadounidenses mantienen posiciones relevantes en deuda soberana española y en el accionariado de las empresas cotizadas, el efecto se transmite en forma de menores costes de capital para empresas que nunca han captado directamente un céntimo de inversión estadounidense. Es una dimensión menos tangible que una planta industrial, pero con efectos igualmente reales sobre la economía productiva.

## 2.9 La presencia inmobiliaria estadounidense

Entre las dimensiones que las estadísticas de inversión directa no capturan en su totalidad, la presencia inmobiliaria estadounidense en España constituye un capítulo con dinámica propia y peso creciente. Fondos de inversión inmobiliaria, socimis y compradores particulares de origen estadounidense han construido en los últimos años carteras de activos residenciales, hoteleros y logísticos que sitúan a Estados Unidos como el segundo mayor origen de capital inversor del sector, solo por detrás del capital nacional.

Según los datos de CBRE Spain (referencia del sector en el análisis de inversión inmobiliaria), el capital estadounidense aportó el 13% de los flujos de inversión inmobiliaria en España durante 2024, equivalente a aproximadamente 1.820 millones de euros sobre un volumen total de 14.000 millones. El capital nacional lideró con el 55% (~7.700 millones de euros), seguido del estadounidense (13%), del británico (6%) y del latinoamericano, que multiplicó por cinco su aportación respecto a 2023 (CBRE Spain, nota de prensa, enero 2025). El mercado mantuvo su expansión en 2025, con un volumen total de 18.400 millones de euros (+31% interanual), el mayor nivel registrado desde 2018 (CBRE Spain, 2026).

La dinámica del segmento residencial añade una lectura complementaria. Las compraventas de vivienda por ciudadanos estadounidenses pasaron de 620 operaciones en 2020 a 2.199 en 2024, un incremento del 255% en solo cuatro años (Colegio de Registradores, Anuario 2024, citado por portales inmobiliarios). Aunque Estados Unidos no figura entre las cinco primeras nacionalidades por volumen de compras, lideradas por Reino Unido, Alemania, Marruecos, Rumanía y Francia, el ticket medio del comprador estadounidense alcanzó los 335.625 euros en 2024, el segundo más alto de todas las nacionalidades registradas y solo por detrás del comprador sueco (Colegio de Registradores, 2025). En el segmento de alto nivel, operaciones superiores a 500.000 euros, que en 2024 representaron el 10,8% del total de compras por extranjeros, un máximo histórico, el comprador estadounidense tiene un peso proporcionalmente mucho mayor que en el mercado general.

El perfil del capital estadounidense en el mercado inmobiliario español no es homogéneo. Convive la inversión institucional de grandes fondos, que han construido carteras de vivienda en alquiler, activos hoteleros y naves logísticas de escala considerable, con la inversión de particulares que buscan en España una residencia permanente o secundaria, atraídos por la calidad de vida, un coste inferior al de los principales mercados estadounidenses y la estabilidad regulatoria del mercado español. Ambos vectores, por vías distintas, refuerzan la posición de España como destino preferente del capital inmobiliario estadounidense en Europa continental.

Esta presencia no aparece en las estadísticas de inversión directa porque se canaliza mayoritariamente a través de estructuras que no implican participaciones accionariales en empresas operativas, sino titularidad directa de activos inmobiliarios o participación en vehículos específicos de inversión. Su relevancia económica, sin embargo, es tangible: genera actividad en el sector de la construcción, la rehabilitación, los servicios inmobiliarios y la hostelería, y contribuye de forma creciente a la recaudación fiscal local de las comunidades donde estos activos se concentran.

## 2.10 La comunidad estadounidense residente en España

La magnitud del vínculo bilateral no se agota en los flujos de capital ni en los intercambios comerciales: tiene también una dimensión humana que ha experimentado un crecimiento acelerado en la última década y cuyo impacto trasciende con holgura al de cualquier estadística económica agregada. A 1 de enero de 2024, 50.623 ciudadanos estadounidenses estaban empadronados en municipios españoles, según la Estadística del Padrón Continuo (INE, 2024). Esta cifra probablemente infravalora la presencia real, dado que muchos residentes no formalizan el empadronamiento, particularmente la creciente comunidad de nómadas digitales y profesionales de estancia prolongada.

La trayectoria reciente de las autorizaciones de residencia concedidas a ciudadanos estadounidenses confirma la aceleración. Los permisos pasaron de 9.603 en 2019 a 6.145 en 2020 (caída puntual por el efecto COVID), se recuperaron a 10.572 en 2021 y 11.060 en 2022, y ascendieron a 12.809 en 2023 antes de alcanzar los 15.638 permisos en 2024, un máximo histórico y el mayor incremento interanual de la serie (+22% sobre 2023) (Observatorio Permanente de la Inmigración, Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones; Eurostat migration data, 2025). En cinco años, el número anual de permisos se ha incrementado un 63% respecto al nivel pre-pandémico de 2019 y se ha multiplicado por más de dos veces y media desde el mínimo de 2020.

Este dinamismo sitúa a España como primer destino de la Unión Europea para los ciudadanos estadounidenses. Los 15.638 permisos concedidos en España en 2024 superan a los 13.062 de Francia, los 8.507 de Alemania, los 6.732 de Países Bajos y los 5.183 de Dinamarca, sobre un total europeo cercano a los 80.000 primeros permisos de residencia (Eurostat, 2025). Por primera vez, España desplaza a los grandes centros tradicionales de atracción de estadounidenses en Europa como destino preferente por número de autorizaciones concedidas.

El perfil de esta comunidad ha cambiado de forma visible. A la presencia histórica de jubilados, directivos de empresas americanas y personal vinculado a las bases militares se han sumado tres colectivos nuevos: los nómadas digitales, habilitados por el visado específico introducido en la Ley de fomento del ecosistema de las empresas emergentes de 2022; los profesionales y emprendedores atraídos por la combinación de calidad de vida, coste inferior al de los grandes centros angloamericanos y acceso al mercado único europeo; y los inversores particulares vinculados al mercado residencial de alto segmento, especialmente en zonas costeras y en las grandes capitales. Geográficamente, la Comunidad de Madrid concentra el mayor número de residentes, seguida de Cataluña, Andalucía y la Comunidad Valenciana (INE Padrón, 2024).

Las consecuencias económicas de esta comunidad son difíciles de cuantificar en cifras agregadas oficiales, no existe una estadística específica sobre consumo de residentes extranjeros por nacionalidad, pero sus efectos son tangibles sobre los mercados residenciales de las principales ciudades, sobre el sector de los servicios premium (educación internacional, salud privada, ocio y hostelería de alto segmento) y sobre el ecosistema de startups y economía digital de Madrid y Barcelona, donde una proporción creciente del talento internacional tiene pasaporte estadounidense. La comunidad de residentes actúa, además, como red informal de embajadores del país en sus entornos personales y profesionales de origen: cada estadounidense que vive en España es, potencialmente, un vector de atracción adicional de turismo, inversión y talento.

## 2.11 La dependencia energética estructural

Ninguna dimensión del vínculo bilateral ha cambiado de escala con mayor rapidez en la última década que el comercio energético. Estados Unidos ha pasado, en diez años, de ser un proveedor marginal del sistema energético español a convertirse en el primer suministrador tanto de crudo como de gas natural licuado, con una concentración que transforma la relación bilateral en un vector estratégico de primer orden.

En el segmento del petróleo, España importó 61.423 miles de toneladas de crudo en 2025, un 4,9% menos que en 2024. De ese total, Estados Unidos aportó 9.334 miles de toneladas, equivalentes al 15,2% del suministro, consolidándose como primer proveedor por tercer año consecutivo (CORES, Boletín Estadístico de Hidrocarburos, diciembre 2025). El top cinco de orígenes del crudo importado en 2025 lo completan Brasil (13,6%), México (12,3%), Nigeria (10,2%) y Libia (7,2%). La trayectoria histórica es especialmente significativa: hace una década, las importaciones de crudo estadounidense eran marginales (del orden de medio millón de toneladas anuales), muy por debajo del nivel actual. El volumen se ha multiplicado por cerca de dieciocho en diez años (CORES, serie histórica), un cambio de escala inédito en la historia reciente del aprovisionamiento energético español.

En el gas natural licuado, el cambio ha sido aún más rápido. Las importaciones españolas de GNL de origen estadounidense pasaron de representar en torno al 16% del gas total importado en 2024 al 31,2% en 2025, prácticamente el doble en un solo año (Enagás, Informe del Sistema Gasista 2025; CNMC, boletines mensuales). En el ranking anual de proveedores de gas de 2025, Argelia mantuvo la primera posición con el 32,4% y Estados Unidos se situó en el segundo lugar con el 31,2%, una diferencia mínima respecto al proveedor histórico. La demanda total de gas en España en 2025 ascendió a 372 TWh, un 7,4% más que en 2024, impulsada principalmente por la generación eléctrica y la industria (Enagás, 2026). Los datos del primer trimestre de 2026 confirman la aceleración de la tendencia: Estados Unidos alcanzó el 36,6% del suministro de gas (37.809 GWh), desplazando a Argelia (29,6%) y consolidándose como primer proveedor.

Esta dependencia tiene dos consecuencias directas sobre el análisis económico bilateral. La primera es comercial: el aumento del suministro energético estadounidense explica en gran medida la ampliación del déficit comercial de bienes de 2025, que pasó de aproximadamente 10.000 millones de euros en 2024 a 13.459 millones en 2025 (+34,4%). El crudo y el gas importados desde Estados Unidos son hoy el principal componente del desequilibrio comercial bilateral. La segunda es estructural: el sistema energético español está sostenido, en una proporción creciente, por flujos procedentes de Estados Unidos, una concentración que, si bien aporta garantías de suministro y contribuye a la diversificación tras la reducción del gas ruso, introduce una exposición específica a decisiones de política comercial y energética estadounidense.

El contexto europeo confirma la dimensión del fenómeno. Estados Unidos se ha convertido en el principal suministrador de GNL del continente, proveyendo aproximadamente la mitad del gas natural licuado importado por la Unión Europea en 2024 y 2025. España, con aproximadamente un tercio de la capacidad europea de regasificación y seis plantas operativas, es uno de los principales puertos de entrada de este flujo. Esta infraestructura, construida décadas atrás con una lógica de diversificación de orígenes, ha resultado crítica para acomodar el giro energético europeo posterior a la invasión de Ucrania, y, en el proceso, ha convertido a España en un nodo logístico-energético de relevancia continental.

La dependencia energética no es unidireccional. Las grandes empresas energéticas españolas operan redes eléctricas, activos renovables y proyectos de generación en estados clave de la costa este y el sur de Estados Unidos, aportando experiencia en integración de renovables y gestión de redes que el mercado estadounidense necesita para cumplir sus objetivos de transición. La relación energética bilateral combina, así, una dependencia de suministro en una dirección con una aportación tecnológico-operativa en la contraria: una interdependencia asimétrica en composición, pero simétrica en su condición de activo estratégico para ambas economías.

## 3. La Inversión Estadounidense en España por Sectores

La presencia estadounidense en España no es homogénea ni monocroma. A través de décadas de inversión acumulada, las empresas de capital estadounidense han construido posiciones de liderazgo o relevancia significativa en sectores tan distintos como la automoción, la farmacia, la tecnología digital, los servicios financieros o la distribución comercial. Analizar cada uno de estos sectores revela tanto la profundidad de la integración bilateral como los activos estratégicos que ambos países ponen en juego cuando hablan de su relación económica.

Los datos de referencia para este análisis provienen de Eurostat FATS (2020), la fuente más completa y metodológicamente robusta disponible sobre el impacto de las filiales de capital estadounidense en la economía española por ramas de actividad. Al ser datos de 2020, seis años antes de la publicación de este informe, es probable que infravaloren significativamente la presencia estadounidense actual, especialmente en el sector tecnológico y digital, donde la inversión se ha acelerado de forma exponencial tras la pandemia con los megaproyectos de centros de datos e inteligencia artificial. No obstante, siguen siendo la base cuantitativa más fiable y metodológicamente robusta disponible para establecer el mapa sectorial de la presencia estadounidense.

### 3.1 Manufactura e industria: la base material del vínculo

La Manufactura es el sector donde la presencia estadounidense en España tiene mayor profundidad histórica y mayor número de empleos. Las filiales estadounidenses emplean a 57.434 personas en el sector industrial español (el 28,7% del total del empleo en España), distribuidas en subsectores que van desde la automoción hasta la química o los equipos eléctricos (Eurostat FATS, 2020).

La automoción es el subsector más relevante, con 14.179 empleados en plantas y actividades vinculadas a grupos estadounidenses. España es el segundo productor europeo de automóviles y uno de los principales exportadores mundiales de vehículos, y la presencia estadounidense en este ecosistema, a través de grupos que tienen presencia directa en plantas españolas o en su cadena de suministro, ancla parte de la competitividad industrial del país. La maquinaria y equipo suma 6.617 empleados, la química 6.177 y la farmacéutica 3.403.

Lo que distingue a la manufactura estadounidense en España de otros sectores es su arraigo territorial. Estas no son operaciones que puedan desplazarse con facilidad: las plantas industriales requieren infraestructura específica, mano de obra formada en procesos concretos, cadenas de proveedores locales integradas y proximidad a redes logísticas que se han construido a lo largo de años. Esa inercia (en el mejor sentido del término) es lo que convierte a la base industrial estadounidense en España en un componente estable y predecible de la relación bilateral, menos sensible a las oscilaciones de corto plazo que el comercio de bienes.

**Por qué importa.** La presencia industrial estadounidense en España no es una anomalía histórica: responde a ventajas competitivas reales (costes operativos, cualificación de la mano de obra, acceso al mercado europeo) que han sostenido estas plantas durante décadas y que siguen vigentes. Esa base industrial compartida es un activo para ambos países: para España, porque ancla

empleo cualificado y capacidad exportadora; para las empresas estadounidenses, porque les ofrece una plataforma productiva competitiva dentro de la Unión Europea.

## 3.2 Tecnología e información: la economía del siglo XXI

Las filiales estadounidenses emplean a 27.418 personas en el sector de tecnología e información en España (Eurostat FATS, 2020), una cifra que probablemente sea hoy significativamente mayor dado el ritmo de expansión del sector en los últimos cinco años. De ellos, 21.444 trabajan específicamente en consultoría y desarrollo de software, y 1.648 en investigación y desarrollo científico.

El sector tecnológico estadounidense en España ha experimentado una transformación cualitativa. De ser un mercado receptor de tecnología desarrollada en otros lugares, España se ha posicionado progresivamente como localización de talento tecnológico para la región euromediterránea, con ventajas competitivas que van más allá del coste: la cobertura de fibra óptica hasta el hogar alcanza el 94,8% de los hogares españoles, la más alta de Europa (CNMC, 2024); el recurso solar, entre 2.500 y 3.000 horas anuales en las regiones de mayor irradiación, garantiza un suministro energético renovable competitivo para infraestructura digital intensiva; la pertenencia a la Unión Europea ofrece un marco regulatorio estable y acceso al mercado único; el coste de vida sigue siendo inferior al de los grandes centros tecnológicos del norte de Europa; y España cuenta con una reserva de ingenieros y desarrolladores de software de alta cualificación, con un diferencial horario con la costa este de Estados Unidos (seis horas) que permite un solape operativo de tres a cuatro horas diarias en tiempo real, significativamente más favorable que la diferencia de diez horas y media con India, destino habitual de nearshoring tecnológico. Los grandes proveedores de computación en nube estadounidenses han reconocido este potencial con sus planes de inversión en infraestructura digital.

Esta transformación tiene implicaciones que van más allá del sector tecnológico en sentido estricto. La presencia de empresas estadounidenses de software y servicios digitales en España actúa como catalizador del ecosistema local de innovación: genera demanda de perfiles técnicos que las universidades españolas responden formando, eleva los estándares salariales del sector (lo que a su vez atrae talento) y crea oportunidades para startups y proveedores españoles que se integran en las cadenas de valor de estos grandes operadores. Es un efecto de ecosistema difícil de cuantificar pero determinante para la competitividad digital del país a medio plazo.

**Por qué importa.** La digitalización de la economía española avanza sobre infraestructura, software y servicios de origen mayoritariamente estadounidense; al mismo tiempo, España ofrece a las empresas tecnológicas estadounidenses un mercado en rápido crecimiento y una reserva de talento competitiva en coste y cualificación. La interdependencia es genuinamente simétrica: ambas partes aportan lo que la otra necesita. Los compromisos de inversión en centros de datos confirman que las grandes empresas tecnológicas estadounidenses valoran España no solo como mercado, sino como localización estratégica.

## 3.3 Servicios financieros: la circulación del capital

Los servicios financieros y de seguros son el mayor sector receptor de inversión directa en España en términos de stock acumulado total, concentrando el 21,8% del stock total de inversión directa

inward en el país (OECD FDI Statistics, 2023). La presencia estadounidense en este sector es significativa, aunque no siempre visible para el ciudadano: se materializa en fondos de inversión y gestores de activos estadounidenses que tienen participaciones relevantes en empresas cotizadas españolas, en reaseguradoras, en plataformas de pagos digitales y en bancos de inversión con oficinas en Madrid.

La naturaleza de la inversión financiera estadounidense en España difiere cualitativamente de la inversión industrial. No se traduce en fábricas o plantillas de miles de personas, sino en flujos de capital que determinan las condiciones de financiación del tejido empresarial español. Cuando los grandes fondos institucionales estadounidenses (fondos de pensiones, gestoras de activos, endowments universitarios) incluyen activos españoles en sus carteras, están emitiendo una señal de confianza que reduce la prima de riesgo percibida del país y mejora el acceso al crédito para empresas de todos los tamaños. Es una forma de inversión menos tangible que una planta de automoción, pero con efectos igualmente reales sobre la economía productiva.

La presencia estadounidense se ha intensificado en los últimos años en el segmento de pagos digitales y fintech, donde plataformas de origen estadounidense procesan una proporción creciente de las transacciones del comercio electrónico español. Este segmento, por su carácter transversal, conecta la inversión financiera con la transformación digital del consumo y añade una capa adicional de interdependencia tecnológico-financiera entre ambas economías.

**Por qué importa.** Los mercados de capitales españoles son receptores habituales de flujos de inversión de fondos institucionales estadounidenses, que contribuyen a la liquidez y profundidad del mercado financiero español. La presencia de capital estadounidense en el accionariado de grandes empresas cotizadas y en el mercado de deuda soberana es un indicador de confianza inversora que tiene efectos positivos sobre las condiciones de financiación del conjunto de la economía..

### 3.4 Energía y sostenibilidad: la apuesta por el largo plazo

El Sector energético presenta una particularidad que lo distingue de todos los demás: aquí, el flujo inversor dominante va de España hacia Estados Unidos, no al revés. La energía concentra el 27,1% del stock de inversión española en Estados Unidos (Barómetro Afi, 2022), lo que convierte a las grandes empresas energéticas españolas en algunos de los principales operadores extranjeros del mercado eléctrico estadounidense (tanto en generación como en distribución y transporte).

La inversión estadounidense en energía en España, aunque menor en stock acumulado, crece a un ritmo acelerado y responde a una lógica diferente. Los grandes proveedores de computación en nube y centros de datos necesitan cantidades masivas de energía libre de carbono para sus nuevas instalaciones, y España ofrece una combinación de recurso solar y eólico, capacidad de conexión a red y marco regulatorio que pocos países europeos pueden igualar. Los compromisos de inversión en Aragón y Zaragoza llevan asociados contratos de compra de energía renovable a largo plazo que dinamizarán el sector de las renovables en las comunidades autónomas donde se instalen.

La complementariedad sectorial es, en este caso, especialmente clara: España aporta experiencia operativa en renovables y redes al mercado estadounidense; las empresas estadounidenses aportan demanda, capital y escala al mercado renovable español. El resultado es un sector donde la relación bilateral funciona con una lógica de especialización mutua más que de competencia.

Como documenta el informe de AmChamSpain España: Nueva Potencia Industrial, Digital y Energética (2024), la posición de España como líder europeo en energía renovable instalada y como uno de los mayores exportadores de tecnología renovable del continente constituye un activo de interés directo para las empresas estadounidenses que buscan descarbonizar sus operaciones europeas.

**Por qué importa.** La transición energética española, con sus objetivos de 81% de electricidad renovable en 2030 (PNIEC actualizado, 2024), es un mercado de inversión de primer orden a escala global. España ofrece recursos renovables, marco regulatorio y capacidad industrial; las empresas estadounidenses aportan capital y demanda a gran escala, especialmente para alimentar la nueva generación de centros de datos. La complementariedad es natural y el potencial de crecimiento conjunto, considerable.

### 3.5 Distribución y consumo: la presencia más visible

El comercio mayorista y minorista es el tercer gran empleador entre los sectores con presencia estadounidense, con 38.753 personas (19,4% del total) (Eurostat FATS, 2020). A esta cifra se añaden los empleos generados por franquicias de restauración (más de 50.000 directos en solo las principales marcas del sector) que, como se ha señalado, no aparecen en las estadísticas de inversión directa pero tienen un impacto directo y cotidiano en la economía española.

La presencia en distribución y consumo tiene también una dimensión logística: los grandes operadores estadounidenses de comercio electrónico han construido en España una infraestructura de almacenes, centros de distribución y última milla que emplea directamente a casi 28.000 personas (fuente corporativa, 2024) y genera decenas de miles de empleos adicionales en la cadena de transporte y logística.

Conviene señalar que esta presencia ha transformado los hábitos de consumo y las expectativas logísticas del mercado español de forma irreversible. Los estándares de entrega rápida, la facilidad de devolución y la amplitud de catálogo que los operadores estadounidenses han establecido se han convertido en el umbral mínimo que el consumidor español espera de cualquier operador, nacional o extranjero. Esa elevación del estándar competitivo, aunque no aparece en ninguna estadística de inversión, es una de las externalidades más tangibles de la presencia estadounidense en el mercado de consumo español.

**Por qué importa.** Las marcas y plataformas estadounidenses forman parte del paisaje cotidiano del consumidor español, y esa presencia tiene consecuencias económicas tangibles: empleo en logística y distribución, recaudación fiscal local, dinamización del comercio minorista. Al mismo tiempo, el mercado español ofrece a estas empresas escala, márgenes y un consumidor con alto nivel de adopción digital. La relación genera valor en ambas direcciones y su arraigo en la vida diaria le confiere una estabilidad que va más allá de los ciclos económicos.

### 3.6 Servicios profesionales e I+D: la inversión en conocimiento

Las actividades profesionales, científicas y técnicas emplean a 17.129 personas en filiales estadounidenses en España, con 1.648 dedicadas específicamente a investigación y desarrollo (Eurostat FATS, 2020). Esta presencia en el ecosistema de conocimiento español es cualitativamente significativa: las filiales de grupos de consultoría estadounidenses, las oficinas de

bufetes internacionales, los laboratorios de farmacéuticas y los centros de I+D de empresas tecnológicas actúan como transmisores de prácticas y estándares internacionales hacia el tejido empresarial español.

El efecto multiplicador de esta presencia es difícil de sobreestimar. Un profesional formado en una consultora estadounidense que posteriormente funda o dirige una empresa española lleva consigo metodologías, redes de contacto y estándares de exigencia que se difunden hacia el tejido productivo local. Un laboratorio farmacéutico estadounidense que desarrolla ensayos clínicos en hospitales españoles eleva la capacidad investigadora de esos centros y genera conocimiento que permanece en el país independientemente de la titularidad del capital. Estos mecanismos de transferencia (informales, acumulativos, lentos) son probablemente la contribución más valiosa y menos cuantificable de la presencia estadounidense en la economía del conocimiento española.

Los megaproyectos de inversión en centros de datos incluyen componentes de I+D e innovación que convierten a España en localización de creación tecnológica, no solo de consumo. Los compromisos de inversión en inteligencia artificial y computación avanzada anunciados para el período 2026–2030 tienen un potencial de generación de valor científico y tecnológico que excede con creces el empleo directo que crearán.

### **3.7 La dimensión territorial: inversión estadounidense más allá de las grandes capitales**

Las secciones anteriores de este capítulo describen qué hacen las empresas estadounidenses en España. Esta sección examina dónde lo hacen, y por qué eso importa.

El debate sobre la "España vaciada" ha situado la cohesión territorial en el centro de la agenda política española. Comunidades autónomas enteras pierden población de forma sostenida, los servicios públicos se contraen en las provincias menos densas y el empleo cualificado se concentra cada vez más en los grandes polos metropolitanos. En ese contexto, cualquier inversión que genere actividad económica fuera de Madrid y Barcelona adquiere una relevancia que trasciende su magnitud puramente financiera.

La inversión estadounidense en España cumple esa función de forma singular. No porque obedezca a una política de cohesión (las empresas estadounidenses no invierten en Aragón o Extremadura por solidaridad territorial) sino porque sus decisiones de localización responden a ventajas competitivas que, en muchos casos, se encuentran precisamente en las regiones menos pobladas: disponibilidad de suelo a gran escala, acceso a energía renovable abundante, costes operativos inferiores a los de las grandes capitales y una conectividad logística que la inversión pública en infraestructuras ha ido mejorando durante décadas. El resultado es que una parte significativa de la inversión estadounidense reciente en España llega exactamente a donde más se necesita, no por diseño político sino por lógica económica.

El caso más emblemático es el de Aragón. El mayor compromiso de inversión estadounidense en España anunciado en la última década no se localiza en Madrid ni en Barcelona, sino en una comunidad autónoma con una densidad de 28 habitantes por kilómetro cuadrado, una de las más bajas de Europa occidental. Los 33.700 millones de euros comprometidos en centros de datos de computación en nube e inteligencia artificial para el período 2026–2030, más 2.900 millones adicionales en Zaragoza, están transformando Aragón en un hub tecnológico de referencia continental. Solo la inversión del mayor proveedor de computación en nube (15.700 millones de

euros confirmados hasta 2033) generará un impacto estimado de 17.500 empleos totales en España (directos, indirectos e inducidos), de los cuales 6.800 se concentrarán en Aragón, con una contribución proyectada al PIB español de 21.600 millones de euros (fuente corporativa, mayo 2024). Tres centros de datos ya están operativos en la provincia de Huesca y el entorno de Zaragoza, ocupando más de 350 hectáreas. El impacto sobre una comunidad autónoma que llevaba décadas perdiendo peso relativo en la economía nacional es proporcionalmente mayor que en cualquier otro territorio español.

Pero Aragón no es un caso aislado. La presencia industrial estadounidense en España se distribuye por todo el territorio con una amplitud que desmiente la imagen de una inversión concentrada en los grandes centros urbanos. Las plantas de automoción vinculadas a grupos estadounidenses operan en Castilla y León y la Comunidad Valenciana. La planta de Figueruelas (Zaragoza), operativa desde 1982, emplea directamente a más de 4.200 personas y es uno de los mayores empleadores privados de la comunidad (fuentes corporativas, 2024). El sector químico estadounidense tiene presencia en Tarragona y Huelva. Las plantas farmacéuticas de capital estadounidense operan en Cataluña, Andalucía y Castilla-La Mancha. En cada uno de estos casos, la inversión estadounidense constituye un factor de empleo cualificado en regiones donde la alternativa laboral es limitada y donde la pérdida de una planta industrial tendría consecuencias desproporcionadas sobre el tejido social y económico local. El mapa de la presencia industrial estadounidense fuera de los grandes centros urbanos coincide, en buena medida, con el de las provincias más afectadas por la despoblación.

A esta presencia industrial y tecnológica se añade una cadena de valor territorial que vincula la economía digital con la transición energética. Los proyectos de energía renovable impulsados por la demanda de los grandes proveedores estadounidenses de computación en nube se localizan, por necesidad, fuera de las grandes ciudades: parques eólicos y solares en Aragón, Extremadura, Castilla-La Mancha y Andalucía. La inversión en infraestructura digital genera así un efecto en cascada que conecta el panel solar en una comarca despoblada con el centro de datos que alimenta, distribuyendo empleo y actividad económica a lo largo de toda la cadena.

**Por qué importa.** Una parte significativa del empleo industrial cualificado en provincias no metropolitanas españolas depende de decisiones de inversión estadounidenses. Esa presencia territorial no responde a políticas de cohesión, sino a ventajas competitivas locales, suelo, energía, costes, que el capital estadounidense ha identificado antes que otros. El resultado práctico es que la estabilidad del marco bilateral tiene implicaciones directas sobre el empleo en las regiones más expuestas a la despoblación.

## 4. La Inversión Española en Estados Unidos

Existe una imagen heredada que describe la relación económica entre España y Estados Unidos como la de un país receptor con capacidad limitada de proyección. Esta imagen es inexacta. España es hoy uno de los grandes inversores europeos en el mercado estadounidense, con una presencia en sectores estratégicos que genera sorpresa en cualquier foro económico internacional. Entender el alcance de esa presencia es tan importante para el diálogo bilateral como cuantificar la inversión estadounidense en España.

### 4.1 Un inversor de primer orden en escala global

El stock de inversión española acumulada en Estados Unidos alcanzó los 97.247 millones de euros en 2023 (Eurostat, 2023). Esta cifra, que ha crecido más del doble desde los 43.302 millones de euros de 2013, convierte a Estados Unidos en el primer destino de la inversión española en el mundo, con una cuota del 14,9% de toda la inversión exterior española. No es el segundo destino, ni el tercero: es el primero, por delante de cualquier país europeo, incluyendo países con los que España comparte idioma, cultura e historia institucional.

La perspectiva histórica añade profundidad a esta afirmación. Desde 1993 (año a partir del cual se dispone de series comparables) las empresas españolas han invertido en Estados Unidos un acumulado bruto de 114.010 millones de euros (Barómetro Afi, 2025). El 81,8% de esos flujos corresponde a inversión productiva real: plantas, oficinas, adquisiciones de empresas con actividad operativa, no vehículos financieros. España ha apostado por Estados Unidos con capital real y con vocación de permanencia.

Los flujos anuales de inversión española en Estados Unidos se han mantenido en niveles elevados de forma sostenida: 5.500 millones de euros en 2020, incluso durante la pandemia, 5.600 millones en 2021, 4.800 millones en 2022, 7.370 millones en 2023 y 7.710 millones en 2024 (Barómetro Afi, 2025). Estas cifras demuestran que la inversión española en el mercado estadounidense no es un fenómeno cíclico ni oportunista: es una estrategia empresarial de largo plazo que se mantiene independientemente del ciclo económico o del clima político bilateral.

### 4.2 Sectores estratégicos de la presencia española

La inversión española en Estados Unidos se concentra en dos grandes sectores que representan el 53% del stock acumulado: la energía (suministro eléctrico, renovables, redes de distribución) con el 27,1%, y los servicios financieros (banca, seguros, gestión de activos) con el 26,0% (Barómetro Afi, 2022). Esta concentración refleja la ventaja competitiva que las grandes empresas españolas de estos sectores han construido durante décadas y que han sabido proyectar con éxito en un mercado tan exigente como el estadounidense.

La energía es el sector donde la presencia española en Estados Unidos es más visible estratégicamente. Las principales compañías energéticas españolas tienen posiciones relevantes en el mercado eléctrico estadounidense, tanto en generación como en distribución, en estados que van desde Texas hasta Nueva York. Esta presencia adquiere especial relevancia en el contexto de la transición energética estadounidense: España aporta al mercado estadounidense décadas

de experiencia en integración de renovables en redes eléctricas, una capacidad técnica y regulatoria que Estados Unidos necesita para alcanzar sus propios objetivos climáticos.

En servicios financieros, la presencia española se articula a través de entidades que han construido posiciones significativas en el mercado estadounidense, especialmente en los segmentos de banca comercial para hispanohablantes, gestión patrimonial y financiación de proyectos de infraestructura. La comunidad hispana de Estados Unidos, más de 60 millones de personas, es un vector de expansión natural para entidades financieras con profundo conocimiento del mercado hispanohablante.

Los flujos más recientes muestran una reorientación hacia nuevas prioridades. En 2024, el suministro de energía concentró el 74,1% de los flujos brutos de inversión española en Estados Unidos (7.710 millones de euros), seguido por la fabricación de vehículos de motor (17,9%) y otros sectores (8,0%) (Barómetro Afi, 2025). La concentración en energía refleja la enorme escala de las apuestas renovables que las empresas españolas están haciendo en el mercado estadounidense, impulsadas en parte por los incentivos del marco regulatorio de transición energética puesto en marcha en los últimos años.

### **4.3 Una presencia geográfica de alcance nacional**

Una de las ideas más erróneas sobre la presencia española en Estados Unidos es que se concentra en dos o tres ciudades de la costa este. La realidad es mucho más amplia: las empresas españolas operan en 45 de los 50 estados del país, con una distribución que refleja tanto la diversidad sectorial de la inversión como la madurez de una presencia empresarial que ha crecido orgánicamente durante décadas (Barómetro Afi, encuesta a 103 empresas, 2025).

Nueva York concentra la mayor proporción de empresas españolas con presencia en Estados Unidos (17,7%), lo que refleja la importancia de la plaza financiera neoyorquina como centro de decisión y captación de capital. Florida acoge al 14,3% de las empresas, aprovechando su condición de puerta de entrada a América Latina y su comunidad hispana. Texas, con el 12,8%, es el tercer estado por presencia española, combinando el peso de la industria energética con un ecosistema tecnológico y logístico en rápida expansión. California concentra al 9,9%, seguida de Illinois (5,4%) y Nueva Jersey (4,9%).

Esta distribución geográfica tiene consecuencias políticas. Cuando un senador de Texas, de Florida o de Nueva York toma decisiones que afectan a la relación bilateral con España, hay miles de empleados de empresas españolas en su estado, hay proveedores locales que trabajan para esas empresas, hay impuestos estatales que esas empresas pagan. La inversión española en Estados Unidos no es abstracta: genera intereses concretos y localizados que deberían estar mejor representados en el debate político estadounidense sobre las relaciones con España.

### **4.4 El empleo estadounidense generado por empresas españolas**

Las empresas españolas generan empleo estadounidense a una escala significativa. El dato más conservador (y más directamente verificable) es el de BEA AMNE, que registra 89.095 empleados en filiales de propiedad mayoritaria española en Estados Unidos (Hamilton & Quinlan, Transatlantic Economy 2026). Esta cifra incluye solo las filiales donde la empresa española tiene el 50% o más del capital, siguiendo la metodología estándar del Bureau of Economic Analysis.

El dato más amplio, que incluye también el empleo indirecto generado en la cadena de proveedores y servicios auxiliares, es el del Barómetro Afi: 143.500 empleos totales entre directos (85.250+) e indirectos (58.265) (Barómetro Afi, 2025). La metodología utilizada, multiplicadores de cadena de valor local, basados en modelos de input-output regionales, es estándar en los análisis de impacto económico del Bureau of Economic Analysis, lo que otorga robustez metodológica a la estimación.

143.500 empleos estadounidenses generados por empresas españolas no es una cifra marginal. Es el equivalente a toda la plantilla combinada de algunas de las mayores empresas del Fortune 500. Son personas que pagan hipotecas en Texas, que envían a sus hijos a escuelas de Florida, que consumen en mercados de Nueva York. La inversión española en Estados Unidos no es una abstracción financiera: es una realidad cotidiana para decenas de miles de familias estadounidenses.

## 4.5 El sentimiento empresarial: compromiso con el largo plazo

Más allá de las cifras de stock e inversión, el indicador más revelador sobre la naturaleza del vínculo es el de la intención futura de las empresas. El Barómetro Afi encuestó en 2025 a 103 empresas españolas con operaciones en Estados Unidos sobre sus perspectivas y planes para el mercado estadounidense. Los resultados son inequívocos: el 96% considera Estados Unidos un mercado estratégico para su empresa, y prácticamente ninguna, en torno al 0%, contempla una reducción significativa o retirada de su presencia estadounidense en el horizonte relevante.

Esta estabilidad de compromiso no es trivial en un momento de incertidumbre geopolítica y tensiones arancelarias. Refleja que las empresas españolas presentes en Estados Unidos han construido posiciones que no se deshacen fácilmente: filiales arraigadas localmente, equipos directivos mixtos hispano-estadounidenses, proveedores locales integrados en la cadena de valor, clientes con relaciones comerciales de largo plazo. La inversión española en Estados Unidos ha pasado la prueba del tiempo y de los ciclos adversos, y eso es la mejor demostración de su solidez estructural.

Esta solidez tiene implicaciones directas para el diálogo de política económica bilateral. España es un socio que aporta capital, empleo y conocimiento al mercado estadounidense. La relación económica España-EEUU merece ser gestionada con el reconocimiento mutuo de esa realidad.

## 5. La Relación como Activo Estratégico

Las relaciones económicas no son solo flujos de bienes, capitales y personas. Cuando alcanzan cierto nivel de profundidad e integración, se convierten en activos estratégicos: estructuras que generan valor más allá de sus componentes individuales y que, precisamente por ello, merecen ser gestionadas con la atención que se dedica a los activos más valiosos.

La relación entre España y Estados Unidos ha alcanzado ese nivel. No lo ha hecho de forma abrupta ni planificada desde ningún centro de decisión, sino a través de décadas de intercambio académico, de decisiones de inversión acumuladas, de proyectos conjuntos de investigación y de alianzas empresariales que, sumadas, han construido algo cualitativamente diferente a una simple relación comercial.

### 5.1 Innovación compartida: el vínculo menos visible y más duradero

La inversión en investigación y desarrollo de las filiales europeas de empresas estadounidenses alcanzó los 61.200 millones de dólares en el conjunto del continente (Hamilton & Quinlan, Transatlantic Economy 2026). En España, las empresas estadounidenses emplean directamente 1.648 investigadores en actividades de I+D científica (sector M72 de la clasificación europea) sin incluir el gasto en I+D embebido en las operaciones de manufactura avanzada, software y servicios tecnológicos (Eurostat FATS, 2020).

Los equipos de investigación construyen relaciones entre instituciones, desarrollan capacidades que no son transferibles en el corto plazo y generan externalidades que benefician a ecosistemas locales de proveedores, universidades y startups. Los megaproyectos en centros de datos e inteligencia artificial anunciados en España para 2026–2030 llevan aparejados componentes de innovación, en áreas como la computación en la nube, la seguridad digital y la inteligencia artificial aplicada, que convertirán a España en un nodo europeo de creación tecnológica, no solo en un usuario de tecnología importada.

La innovación es el componente de la relación bilateral que menos depende de las condiciones comerciales del momento y más de la confianza acumulada entre instituciones. El conocimiento no pasa por la aduana, pero se construye sobre relaciones de confianza y marcos regulatorios predecibles que requieren estabilidad para prosperar.

### 5.2 El vínculo académico: capital humano con retorno bilateral

En 1958, España y Estados Unidos firmaron el convenio que creó la Comisión de Intercambio Cultural, Educativo y Científico (la Comisión Fulbright en España). Desde entonces, 11.029 personas han cruzado el Atlántico en ambas direcciones bajo el amparo de ese programa: 6.277 españoles han estudiado o investigado en universidades estadounidenses; 4.752 ciudadanos estadounidenses han desarrollado proyectos académicos en España (Comisión Fulbright España, 2024).

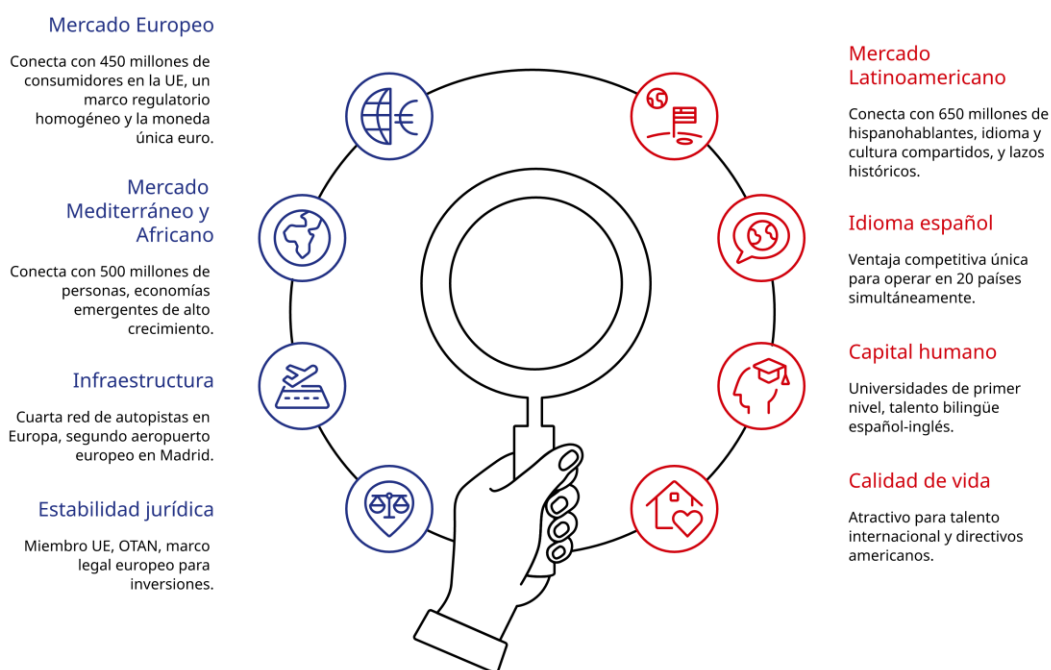
Estas cifras son más significativas de lo que parecen. Los becarios Fulbright no son solo estudiantes: son futuros directivos de empresa, responsables políticos, académicos e

investigadores que construyen redes personales y profesionales que perduran décadas. Cada uno de ellos es, potencialmente, un puente entre dos sistemas económicos, culturales e institucionales. Las universidades estadounidenses con campus permanentes en Madrid, desde establecidas instituciones con décadas de presencia hasta centros de investigación conjunta, materializan ese vínculo en estructuras físicas e institucionales.

La dimensión académica de la relación bilateral opera en una escala temporal diferente a la del comercio o la inversión. Sus efectos son menos visibles en el corto plazo, pero más resistentes a las interrupciones políticas. Ninguna fricción comercial puede deshacer la red de relaciones personales construida a lo largo de sesenta y siete años de intercambio académico sostenido.

### 5.3 España como puerta de acceso: geografía que crea valor

#### Ventajas de España para empresas americanas



*España como hub trilateral: Europa-LatAm-Mediterráneo*

La posición geográfica de España es un activo económico de primer orden cuya valoración varía en función del contexto global. En un mundo de bloques comerciales más cerrados y cadenas de valor más regionalizadas, la condición de puerta de entrada a varios mercados simultáneamente se convierte en una ventaja competitiva cuya cotización sube precisamente cuando el entorno se complica.

España da acceso a tres mercados de forma simultánea y con ventajas estructurales que ningún otro país europeo puede ofrecer en esa combinación: el mercado único europeo de 450 millones de consumidores, con pleno acceso al marco regulatorio y los sistemas de distribución de la Unión;

el espacio cultural e institucional hispanohablante de más de 600 millones de personas en veintidós países, con los que España comparte idioma, sistemas jurídicos de raíz común y relaciones comerciales consolidadas; y la zona del norte de África y el Mediterráneo occidental, con cuya dinámica económica España mantiene vínculos históricos y logísticos únicos.

Para las empresas estadounidenses, esta posición de puerta tiene un valor que va más allá de la localización geográfica. Significa que una inversión en España no es solo un acceso al mercado español: es una plataforma desde la que operar hacia Europa, hacia América Latina y hacia el Mediterráneo desde un único punto de anclaje regulatorio, fiscal y operativo. Esta lógica explica por qué, a pesar de ser la cuarta economía de la Unión Europea, España tiene el tercer mayor stock de inversión directa estadounidense en la región, superando a Francia y Alemania cuando se mide por el origen real del capital (IMF CDIS, 2023).

## **5.4 La dimensión geopolítica: cuando la economía y la seguridad son inseparables**

La relación económica bilateral no puede entenderse de forma completa sin mencionar su dimensión de seguridad. Las bases militares estadounidenses en Rota y Morón de la Frontera no son solo instalaciones de defensa: son el ancla física de un compromiso político y estratégico que otorga a la relación bilateral una profundidad que ninguna otra relación comercial tiene por sí sola. España es uno de los miembros fundadores de la OTAN y contribuye activamente a las misiones de vigilancia del flanco sur del continente, incluida la seguridad del Estrecho de Gibraltar, una de las vías marítimas de mayor tráfico comercial del mundo.

Esta dimensión geopolítica tiene consecuencias económicas directas. Los contratos de defensa, los servicios logísticos, la industria aeroespacial y los flujos económicos asociados a la presencia militar estadounidense en España generan actividad que no aparece en las estadísticas de comercio convencional. Más importante aún: la alianza de seguridad crea un marco de confianza que facilita las relaciones económicas, reduce los costes de transacción asociados a la incertidumbre política y establece canales de comunicación entre administraciones que tienen valor en momentos de tensión.

La experiencia histórica de las últimas décadas sugiere una lección clara: las economías con vínculos de seguridad sólidos tienden a resolver sus diferencias comerciales de forma más rápida y constructiva que aquellas que solo comparten intereses económicos. La relación entre España y Estados Unidos dispone de ese capital político y estratégico que amplifica el valor de la relación económica y que proporciona canales de comunicación institucional que otras relaciones bilaterales no tienen.

## 6. Recomendaciones

Las conclusiones analíticas de este informe apuntan en una dirección inequívoca: la relación económica entre España y Estados Unidos es más profunda, más equilibrada y más mutuamente beneficiosa de lo que la estadística convencional refleja. Un activo de esta magnitud no se mantiene por inercia: requiere atención institucional sostenida para desarrollar su potencial y para prevenir que fricciones puntuales erosionen lo que décadas de inversión y trabajo conjunto han construido.

Las recomendaciones que siguen están dirigidas a ambos gobiernos. No son un catálogo de aspiraciones, sino un conjunto acotado de medidas concretas, ejecutables en el marco institucional existente y con precedentes demostrados en otras relaciones bilaterales. Se formulan con la independencia que caracteriza a una organización empresarial de vocación transatlántica: sin alineación con ningún partido ni con ningún gobierno en particular, y con el único criterio de qué es lo que mejor sirve al tejido productivo y a los ciudadanos de ambos países.

### 6.1 Fortalecer los canales de diálogo económico bilateral

La principal vulnerabilidad de la relación económica España–Estados Unidos no es de naturaleza comercial, sino institucional: los mecanismos de consulta existentes no siempre permiten gestionar las tensiones antes de que se conviertan en conflictos, ni identificar oportunidades de cooperación con la agilidad que requiere el entorno actual.

Existen precedentes exitosos que demuestran la utilidad de mecanismos reforzados de diálogo económico. El Foro de Tecnología y Comercio Estados Unidos–India, establecido en 2022, ha permitido gestionar una relación comercial asimétrica con una arquitectura institucional que genera espacios de cooperación positiva. En el ámbito europeo, varios países miembros de la UE han establecido formatos de consulta bilateral con Estados Unidos que complementan el diálogo a nivel comunitario.

Fortalecer los canales de diálogo económico bilateral España–Estados Unidos, a través de grupos de trabajo sectoriales en áreas de interés compartido como energía, tecnología, agroalimentario y defensa, y de mecanismos de consulta rápida para situaciones de tensión comercial, contribuiría a una gestión más eficaz de una relación que, por su magnitud, merece atención institucional proporcionada.

### 6.2 Gestionar con autonomía las agendas comerciales, diplomática y de seguridad

La relación bilateral tiene tres pilares complementarios pero diferenciados: el económico–comercial, el diplomático y el de seguridad. La experiencia comparada en otras relaciones bilaterales complejas muestra que estos pilares funcionan mejor cuando operan con autonomía: la alianza de seguridad requiere compromisos a largo plazo y predictibilidad; las relaciones diplomáticas necesitan estabilidad institucional; los intercambios económicos necesitan un marco estable que no fluctúe al ritmo de la agenda geopolítica.

Los mecanismos institucionales de cada dimensión deben mantenerse diferenciados, con sus propios calendarios, sus propios formatos de negociación y sus propios criterios de evaluación. Las disputas comerciales no deberían resolverse en reuniones de aliados de la OTAN, ni las tensiones de seguridad deberían trasladarse a la mesa de negociación arancelaria. Esta separación no es un principio ideológico: es una condición práctica para que las tres dimensiones de la relación funcionen con la estabilidad y la previsibilidad que necesitan.

### **6.3 Establecer un marco regulatorio estable y predecible para la inversión bilateral**

La principal barrera a la inversión productiva entre España y Estados Unidos no es el nivel arancelario (que en bienes sigue siendo moderado), sino la incertidumbre regulatoria. Los inversores no temen tanto el coste conocido como el coste desconocido. Un marco claro, predecible y aplicado de forma consistente vale más para las decisiones de inversión que cualquier incentivo puntual.

En España, esta recomendación implica acelerar los procedimientos de autorización de proyectos industriales, energéticos y de infraestructura digital, cuya duración actual (con frecuencia superior a cuatro años para proyectos de energías renovables) es incompatible con los horizontes de decisión del capital privado internacional. En Estados Unidos, implica mantener un tratamiento proporcionado y predecible en la supervisión de inversiones procedentes de países aliados. El objetivo compartido es que las empresas de ambos países puedan tomar decisiones de inversión a largo plazo con la confianza de que el marco regulatorio no cambiará de forma imprevisible.

### **6.4 Construir una agenda positiva en transición energética e innovación**

La cuarta recomendación es la única que no busca evitar riesgos, sino aprovechar oportunidades. España y Estados Unidos tienen intereses complementarios en dos de los grandes vectores de transformación económica del siglo XXI: la transición energética y la innovación tecnológica. Como documenta el informe de AmChamSpain *España: Nueva Potencia Industrial, Digital y Energética* (2024), la posición de España como líder europeo en capacidad renovable instalada y como receptor de las mayores inversiones en infraestructura digital del continente convierte la cooperación bilateral en este ámbito en una oportunidad natural.

En energía, España dispone de recursos renovables, infraestructura de regasificación y capacidad industrial que son de interés directo para los objetivos de seguridad energética estadounidense en Europa. Estados Unidos dispone de tecnología, capital y mercado que pueden acelerar la descarbonización de la industria española. Una agenda de cooperación activa en hidrógeno verde, en almacenamiento energético y en eficiencia industrial beneficiaría a ambas economías sin crear dependencias asimétricas.

En innovación, los vínculos académicos y empresariales existentes crean una base sólida para programas conjuntos de investigación, transferencia tecnológica y formación de talento en áreas como la inteligencia artificial aplicada, la biotecnología, la ciberseguridad y la manufactura avanzada. Estos programas no requieren nuevas instituciones: pueden articularse a través de las ya existentes, con un presupuesto modesto y un impacto duradero.

La transición energética y la innovación tecnológica son los dos ámbitos donde la competencia entre países se transforma con mayor facilidad en cooperación: porque los desafíos son comunes, los recursos son complementarios y los beneficios son compartidos. España y Estados Unidos tienen todo lo necesario para ser líderes conjuntos en esta agenda. Solo falta la voluntad política de articularlo.

*La relación económica entre España y Estados Unidos es uno de los grandes activos estratégicos de ambos países. Este informe aspira a que se conozca mejor, se valore en su justa medida y se gestione con la ambición que merece.*

# Anexo Metodológico

## A.1 Tabla de fuentes por capítulo

Capítulo	Dato principal	Fuente primaria	Fuente de respaldo
Cap. 2.1	Exportaciones bienes España → EE. UU. 2025: 16.716 M€	Ministerio de Economía, Comercio y Empresa, Aduanas, marzo 2026	US Census Bureau
Cap. 2.1	Importaciones bienes EE. UU. → España 2025: 30.175 M€	Ministerio de Economía, Comercio y Empresa, Aduanas, marzo 2026	US Census Bureau
Cap. 2.1	Déficit bienes 2025: 13.459 M€ (+34,4%)	Ministerio de Economía, Comercio y Empresa, Aduanas, marzo 2026	—
Cap. 2.1	GNL estadounidense: 30% del gas consumido en España 2025	Ministerio de Economía, 2026	—
Cap. 2.2	Turistas EE. UU. 2025: 4,45 millones (+4,3%)	Turespaña/INE, 2025	—
Cap. 2.2	Gasto turistas EE. UU. 2025: 10.200 M€ (+13%)	Turespaña/INE, 2025	—
Cap. 2.2	Total turistas internacionales España 2025: 96,8 millones	INE Frontur, diciembre 2025	Ministerio de Industria y Turismo
Cap. 5.1	I+D filiales europeas en EE. UU.: 61.200 M USD	Hamilton & Quinlan, *Transatlantic Economy 2026*	—
Cap. 5.1	Empleados I+D filiales estadounidenses en España: 1.648	Eurostat FATS, sector M72, 2020	—
Cap. 5.2	Total becarios Fulbright (1958-2024): 11.029	Comisión Fulbright España, 2024	—
Cap. 5.3	Mercado único europeo: 450 M consumidores	Comisión Europea, 2024	—
Cap. 5.3	Hispanohablantes: >600 M	Instituto Cervantes, 2024	—
Cap. 5.3	España como 3.º receptor inversión directa estadounidense en UE	IMF CDIS, 2023	Eurostat UIC
Cap. 5.4	Capacidad regasificación: ~33% de Europa, 6 plantas operativas	AmChamSpain Position Paper, diciembre 2024	SNAM / GIE
Cap. 2.8	Stock portfolio investment EE. UU. → España 2024: 183.863 M USD	IMF Portfolio Investment Positions (API SDMX 2.1, abril 2026)	—
Cap. 2.8	Participación internacional en la Bolsa española 2024: 48,7%	BME, Informe anual sobre la propiedad de las acciones españolas cotizadas, octubre 2025	Consenso del Mercado
Cap. 2.9	Capital estadounidense en inversión inmobiliaria 2024: 13% (-1.820 M€)	CBRE Spain, nota de prensa, enero 2025	—
Cap. 2.9	Volumen total inversión inmobiliaria España 2025: 18.400 M€ (+31%)	CBRE Spain, nota de prensa, 2026	—
Cap. 2.9	Compraventas residenciales por estadounidenses 2024: 2.199 (+255% vs 2020)	Colegio de Registradores, Anuario 2024	Idealista
Cap. 2.9	Ticket medio comprador estadounidense 2024: 335.625 €	Colegio de Registradores, Anuario 2024	—
Cap. 2.10	Estadounidenses empadronados en España 1/1/2024: 50.623	INE, Estadística del Padrón Continuo (tabla 9674)	Observatorio Permanente de la Inmigración
Cap. 2.10	Permisos de residencia a estadounidenses 2024: 15.638 (máx. histórico, +22%)	Observatorio Permanente de la Inmigración, Ministerio de Inclusión	Eurostat migration data, 2025
Cap. 2.10	España 1er destino UE para ciudadanos estadounidenses 2024	Eurostat – first permits, 2025	—
Cap. 2.11	Crudo EE. UU. importado por España 2025: 9.334 kt (15,2%, 1er proveedor)	CORES, Boletín Estadístico de Hidrocarburos, diciembre 2025	—
Cap. 2.11	GNL estadounidense 2025: ~30% del gas total importado	Enagás, Informe del Sistema Gasista 2025	CNMC, boletines mensuales
Cap. 2.11	Gas estadounidense Q1 2026: 36,6% (1er proveedor)	Enagás, 2026	—
Cap. 2.11	Multiplicación crudo EE. UU. 2015-2025: de 522 kt a 9.334 kt (x18)	CORES, serie histórica	—

## A.2 Nota sobre discrepancias en datos de inversión extranjera directa

Las cifras de stock de inversión extranjera directa bilateral entre España y Estados Unidos presentan variaciones significativas según la fuente consultada. Esta discrepancia no es un error sino el resultado de decisiones metodológicas legítimas y diferenciadas. El informe adopta la jerarquía de fuentes acordada con la dirección de AmChamSpain (nota metodológica, 26/03/2026).

**La diferencia principal:** El Bureau of Economic Analysis estadounidense (BEA) registra la inversión de Estados Unidos en España en 33.800 millones de dólares (2024, inversor inmediato, coste histórico). Eurostat, utilizando el criterio de «último país de origen» (Ultimate Investing Country) y excluyendo vehículos financieros sin actividad productiva (ETVEs/SPEs), registra un stock de 116.094 millones de euros para el mismo concepto (2023). La diferencia (aproximadamente 82.000 millones de euros) corresponde fundamentalmente a inversión estadounidense que llega a España a través de filiales intermediarias en Países Bajos, Luxemburgo e Irlanda, que BEA atribuye a esos países intermediarios y no a Estados Unidos como origen real del capital.

**Criterio adoptado en este informe:** Para las cifras de inversión estadounidense en España, se utiliza el dato de Eurostat UIC excluyendo ETVEs (Eurostat, dataset bop\_fdi6\_pos, actualizado 19/03/2026) como mejor aproximación a la magnitud económica real de la presencia inversora estadounidense en el tejido productivo español. Para las cifras de inversión española en Estados Unidos, se utiliza el Barómetro sobre Inversión Española en EEUU (Afi, junio 2025) como fuente primaria, complementado con datos de Eurostat y BEA donde se señala expresamente.

## A.3 Metodología de empleo

Los datos de empleo bilateral presentan igualmente variaciones metodológicas relevantes que afectan a la interpretación de los resultados.

**Empleo de empresas estadounidenses en España:** Existen dos cifras de referencia. El BEA/Hamilton & Quinlan (2024) reporta 63.860 empleados en filiales de propiedad mayoritaria estadounidense ( $\geq 50\%$  de participación). Eurostat FATS (2020, último dato disponible) registra 199.983 empleados en empresas bajo control estadounidense, usando el concepto más amplio de «unidad institucional controlante». La diferencia refleja: (a) el alcance del control (BEA exige  $\geq 50\%$ , Eurostat incluye formas de control efectivo con participaciones menores); (b) el momento temporal (los datos Eurostat son de 2020); y (c) la inclusión por parte de Eurostat de empresas en cadenas de valor indirectas.

Este informe cita ambas cifras con sus fuentes correspondientes. En el análisis del capítulo 2 (sección 2.4), se hace referencia a los 199.983 empleados de Eurostat FATS (dato más amplio) para ilustrar el alcance real de la presencia estadounidense en el mercado laboral español; en las comparativas internacionales y en datos de precisión, se cita la cifra BEA (63.860) como referencia homologable con otros países.

**Empleo de empresas españolas en Estados Unidos:** El Barómetro Afi (2025) reporta 85.250 empleados directos y 58.265 indirectos, para un total de 143.500. El BEA/Hamilton & Quinlan (2024) reporta 89.095 empleados en filiales de propiedad mayoritaria española. La diferencia entre el dato directo del Barómetro (85.250) y el BEA (89.095) refleja diferencias de cobertura

empresarial y año de referencia, no contradicciones metodológicas. La cifra total (143.500) del Barómetro añade el empleo indirecto generado en la cadena de valor estadounidense mediante multiplicadores de input-output.

**Multiplicador de empleo:** El Barómetro Afi utiliza un multiplicador implícito de 1,68 (por cada empleo directo, se generan 0,68 adicionales de forma indirecta). Este multiplicador es conservador en comparación con las metodologías estándar de impacto económico del BEA, que estiman multiplicadores cercanos a 3 para sectores industriales. El informe no proyecta cifras de empleo inducido más allá de las publicadas en sus fuentes primarias.

## A.4 Fuentes de referencia completas

Fuente	Tipo	Año datos	Consultado	Uso en el informe
Banco de España — Blog BdE, «El comercio de España con Estados Unidos y el impacto de los aranceles»	Análisis oficial	2024-2025	03/2026	Comercio bilateral, impacto aranceles
FMI World Economic Outlook	Proyecciones macro	Octubre 2024	03/2026	PIB, inflación, desempleo España
Eurostat — dataset `bop_fdi6_pos` (UIC, excl. SPEs)	Estadística oficial	2023	19/03/2026	Stock inversión directa estadounidense en España
Eurostat FATS — dataset `fats_gla_O8`	Estadística oficial	2020	03/2026	Empleo en filiales estadounidenses en España
Barómetro sobre Inversión Española en EEUU (Afi)	Análisis privado + encuesta	Junio 2025	03/2026	Inversión y empleo español en EEUU
Hamilton & Quinlan, *Transatlantic Economy 2026*	Análisis académico	2024-2025	03/2026	Datos bilaterales comparativos, I+D
MAPA — Informe bilateral agroalimentario España-EEUU 2024	Estadística oficial	2024	03/2026	Comercio agroalimentario
Ministerio de Economía, Comercio y Empresa — Aduanas	Estadística oficial	2025 (anual)	03/2026	Comercio bilateral bienes 2025, exportaciones por sector
Eurostat — dataset `bop_fdi6_flow` (NI, Total)	Estadística oficial	2013-2023	03/2026	Flujos anuales inversión directa bilateral
BBVA Research — «La relación comercial España-EE. UU. ante el posible aumento de aranceles»	Análisis privado	Enero 2025	03/2026	Comercio bilateral, sensibilidad
IMF CDIS (Coordinated Direct Investment Survey)	Estadística multilateral	2023	03/2026	Posición inversora bilateral
Comisión Fulbright España	Fuente institucional	Acumulado a 2024	03/2026	Intercambio académico
AmChamSpain — «España: Nueva Potencia Industrial, Digital y Energética»	Position Paper institucional	Diciembre 2024	03/2026	Datos industriales, potencial español
EY Europe Attractiveness Survey 2025	Análisis privado	2024	03/2026	Proyectos greenfield, posición España
INE — Frontur / Egatur	Estadística oficial	2025 (anual)	03/2026	Turismo internacional en España, total llegadas y gasto
Turespaña — Ficha ejecutiva EEUU	Estadística oficial	2025 (anual)	03/2026	Turismo estadounidense: llegadas, gasto medio, gasto total
US Census Bureau — Trade in Goods with Spain	Estadística oficial	2025 (anual)	03/2026	Comercio bilateral bienes perspectiva estadounidense
CNMC — Informe Telecomunicaciones 2024	Estadística oficial	2024	03/2026	Cobertura fibra óptica FTTH
Fuente corporativa — Informe no financiero (principal embotelladora, Iberia)	Informe no financiero	2024	04/2026	Presencia industrial embotelladora
Fuente corporativa — Comunicado inversión data centers Aragón	Fuente corporativa	Mayo 2024	04/2026	Inversión data centers Aragón, empleo estimado
IMF Portfolio Investment Positions (PIP, antes CPIS)	Estadística multilateral	2020-2024	04/2026	Stock de inversión en cartera bilateral
BME — Informe anual sobre la propiedad de las acciones españolas cotizadas	Fuente institucional	2024 (cierre)	04/2026	Estructura de propiedad de la Bolsa española
CBRE Spain — Notas de prensa sobre inversión inmobiliaria	Análisis privado	2024-2025	04/2026	Origen del capital inversor inmobiliario, volumen total
Colegio de Registradores — Estadística Registral Inmobiliaria, Anuario	Estadística oficial	2024	04/2026	Compraventas residenciales por nacionalidad
INE — Estadística del Padrón Continuo (tabla 9674)	Estadística oficial	1/1/2024	04/2026	Residentes estadounidenses empadronados
Observatorio Permanente de la Inmigración — Permisos de residencia	Estadística oficial	2019-2024	04/2026	Serie de autorizaciones de residencia
Eurostat — migration data (first permits)	Estadística oficial	2024	04/2026	Comparativa UE de permisos de residencia
CORES — Boletín Estadístico de Hidrocarburos	Estadística oficial	2015-2025 (anuario)	04/2026	Importaciones de crudo por país de origen
Enagás — Informe del Sistema Gasista	Estadística oficial	2025 (anual)	04/2026	Importaciones de gas por origen, demanda total
CNMC — Boletín informativo mensual de gas natural	Estadística oficial	2024-2026	04/2026	Suministro mensual de gas por origen



# AmChamSpain

Cámara de Comercio de EE.UU. en España

## Barcelona

Pl. Francesc Macià 5, 1-1

08021, Barcelona

Tel: +34 934 159 963

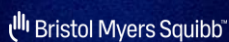
## Madrid

C/ Alcalá 54, 4º izquierda

28014, Madrid

Tel: +34 917 374 748

Patrocinadores Oficiales de AmChamSpain 2026



AmChamSpain Travel Partner

