



OTROS
DOCUMENTOS

2025



Nota sobre la exportación de alimentos a EE. UU. en 2024

Oficina Económica y Comercial
de España en Nueva York

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.



OTROS
DOCUMENTOS

29 de abril de 2025
Nueva York

Este estudio ha sido realizado por
Israel Martínez Hervás

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Nueva York

<http://estadosunidos.oficinascomerciales.es>

© ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 224250205



Índice

1. Introducción y metodología	4
2. El mercado de alimentos en EE. UU.	6
2.1. Tamaño del mercado y canales	6
2.2. Precios	8
2.3. Alimentos más importados	9
2.4. Principales socios comerciales	10
3. La exportación española de alimentos a EE. UU.	12
3.1. Los alimentos españoles más importados en EE. UU.	16
3.1.1.1. Aceite de oliva	17
3.1.1.2. Vino	20
3.1.1.3. Hortalizas preparadas o conservas: aceitunas	21
3.1.1.4. Artículos de confitería	23
3.1.1.5. Quesos y requesón	24
3.1.1.6. Moluscos: pulpo	25
3.1.1.7. Jugos y extractos vegetales	26
3.1.1.8. Jugos de frutas u otros frutos	27
3.1.1.9. Pimienta del género Píper	27
3.1.1.10. Pescado fresco o refrigerado	28
3.2. Otros alimentos relevantes	29
3.2.1.1. Jamón	29
3.2.1.2. Atún	31
3.2.1.3. Almendras	32
3.2.1.4. Conservas de pescado y crustáceos	34
3.2.1.5. Agua mineral	36
3.2.1.6. Vinagre	36
3.3. Litigios y barreras comerciales	37
3.3.1. Aranceles de la administración Trump (abril 2025)	37
3.3.2. Previo a los aranceles de administración Trump 2025	37
4. Conclusiones y perspectivas de las exportaciones a los EE. UU.	42

1. Introducción y metodología

En 2024, el mercado agroalimentario de Estados Unidos es el sexto destino de las exportaciones españolas de alimentos y el primero fuera de Europa; por ello, resulta de gran interés para la economía española. Estas son algunas de las razones del atractivo de dicho mercado para el sector agroalimentario español¹:

- Estados Unidos sigue siendo uno de los mercados más grandes del mundo, con unos ingresos de 832.000 millones de dólares en 2024 y un consumo anual de 167.000 millones de kilogramos de alimentos al año, por detrás de China e India.
- Se espera un crecimiento anual del 3,8 % para 2025 y del 4,36 % del sector agroalimentario entre 2025 y 2030, anualmente².
- Estados Unidos es el sexto socio comercial más importante de España y el primero fuera de Europa, gracias al crecimiento del 26 % en valor de las exportaciones españolas con respecto al año 2023.
- La demanda de productos *gourmet* y orgánicos sigue en ascenso, representando ya un 7,4 % del total de los alimentos consumidos en el país – y con expectativas de crecimiento estable–, lo que refuerza el posicionamiento de las exportaciones españolas en estos segmentos.
- La digitalización del sector avanza rápidamente: en 2024, el 11 % de los ingresos del mercado alimentario provienen de ventas *online*. Esto consolida este canal como una vía clave de comercialización.

TABLA 1. PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES AGROALIMENTARIAS ESPAÑOLAS EN 2024

		País	Valor (en millones de euros)	Var. 2023-24
1º		Francia	10.500	3 %
2º		Alemania	7.700	1 %
3º		Italia	7.500	13 %
4º		Portugal	7.000	5 %
5º		Reino Unido	4.500	3 %

¹ Statista Consumer Market Insights (2025) <https://www.statista.com/outlook/cmo/food/united-states>

² Statista Consumer Market Insights (2025) <https://www.statista.com/outlook/cmo/food/united-states>

6º		Estados Unidos	3.000	26 %
7º		Países Bajos	3.000	2 %
8º		Polonia	1.800	4 %
9º		China	1.600	-3 %
10º		Bélgica	1.400	-2 %

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Estacom.

El objetivo principal de este informe es aportar una visión general de las exportaciones españolas de alimentos a los Estados Unidos e informar sobre las potenciales oportunidades, amenazas y perspectivas de dicho sector en el país. A lo largo del estudio se conocerán los productos españoles más importados en EE. UU., su evolución en los últimos cinco años, la situación actual derivada de los nuevos desafíos con la evolución de algunos litigios y las barreras comerciales que afectan a las importaciones de alimentos españoles.

La información que se presenta en esta nota se obtiene de diversas fuentes de instituciones y organismos oficiales, entre las que se encuentran:

- El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (United States Department of Agriculture, USDA).
- La Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (United States International Trade Commission, USITC).
- Estacom
- La Oficina del Censo de EE. UU. (U.S. Census Bureau)
- La Oficina de Estadísticas Laborales de EE. UU. (U.S. Bureau of Labor Statistics)
- Statista
- Empresas de investigación de mercados de consumo.
- Consejos Reguladores de Denominación de Origen y asociaciones españolas de exportadores sectoriales.
- Información de la propia Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Nueva York.

El análisis de los datos de importación se realiza utilizando los códigos del Sistema Armonizado Internacional (SA) o Harmonized Tariff Schedule (HTS). Según el nivel de detalle deseado para el producto, se analizan subpartidas de dos, cuatro, seis u ocho dígitos.

2. El mercado de alimentos en EE. UU.

2.1. Tamaño del mercado y canales

Las ventas de alimentos³ en Estados Unidos en 2024 alcanzan los 2,5 billones de dólares, un 4,20 % más que en 2023 en términos nominales. Sin embargo, en términos reales, el incremento de las ventas es de un 1,06 % respecto al año anterior. Según los datos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), el mes con el mayor gasto registrado es diciembre, mientras que enero registra el menor gasto.

GRÁFICO 1. EVOLUCIÓN MENSUAL DE LAS VENTAS DE ALIMENTOS EN EE. UU. EN 2024

Incluye el canal retail y el horeca, en millones de USD



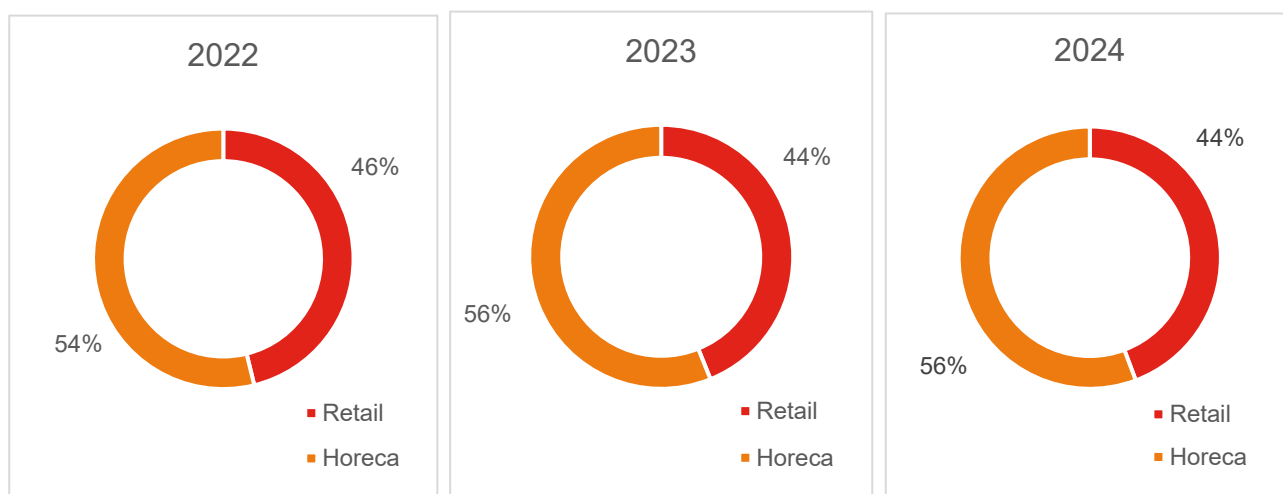
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del USDA.

El canal **retail** o minorista representa el 44,3 % de las ventas de alimentos en 2024, con un valor de ventas de 1 billón de dólares. Por su parte, el canal **horeca** representa el 55,7 % de las ventas de alimentos en 2024, con un valor de ventas de 1,4 billones de dólares.

³ Las estadísticas incluyen los impuestos y las propinas en bares y restaurantes. Se excluyen los alimentos donados y los servidos en instituciones educativas.

Comparado con el año 2023, la distribución entre canal *retail* y *horeca* se mantiene casi constante, con una variación menor a un punto porcentual. Esto demuestra que definitivamente se ha recuperado el canal *horeca* de todas las restricciones impuestas durante la pandemia.

GRÁFICO 2. EVOLUCIÓN DEL GASTO EN ALIMENTOS POR SECTORES EN EE. UU. (2022-2024)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del USDA.

Según el último informe sobre minoristas *online* de alimentos y bebidas, el auge del comercio electrónico también está presente en el mercado agroalimentario, ya que en 2024 un 11 % de los ingresos de las ventas de alimentos en Estados Unidos provienen del canal *online*⁴. Además, en los próximos años se proyecta un crecimiento de los ingresos a través de este canal hasta alcanzar el 15 % de todos los ingresos del sector en 2028. En términos absolutos, esto supondría unos ingresos de 293.000 millones de dólares.

En cuanto a las ventas específicas por plataforma en 2024⁵, Walmart lidera el mercado de alimentos en línea con una cuota del 28 %, seguido por HelloFresh (13 %), Amazon (13 %), Safeway (11 %), Kroger (8 %) y Costco (7 %). Dentro de los servicios de *delivery*, DoorDash domina el mercado con el 67 % de la cuota del mercado, seguido de Uber Eats (23 %), Grubhub (8 %) y Postmates (2 %)⁶.

⁴ Kantar Market Research y Oficina Económica y Comercial de España en Nueva York (2024) <https://www.icex.es/es/quienes-somos/donde-estamos/red-exterior-de-comercio/US/documentos-y-estadisticas/estudios-e-informes/visor-de-documentos.informe-sobre-minoristas-online-de-alimentos-y-bebidas-en-estados-unidos-2023.doc086202411>

⁵ Statista (2025) <https://www.statista.com/forecasts/870376/top-online-stores-food-beverages-united-states-ecommercedb>

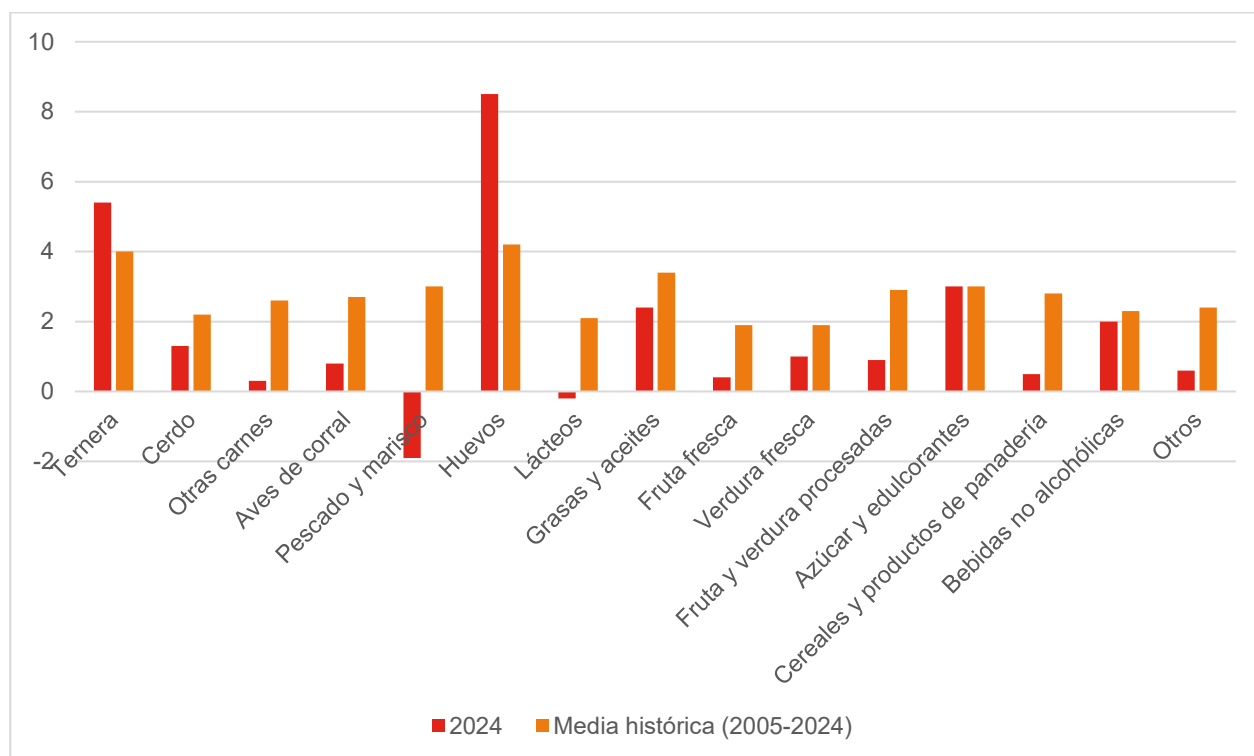
⁶ Statista (2025) <https://www.statista.com/statistics/1235724/market-share-us-food-delivery-companies/>

2.2. Precios

En Estados Unidos, el precio es el tercer criterio de compra en los productos agroalimentarios, clasificado por el 51 % de los encuestados como uno de los aspectos más importantes a la hora de elegir su comida. Por encima del precio se encuentran la frescura (57 %) y el buen sabor (63 %).

En 2024, la inflación anual en 2024 fue del 2,9 % para el total de la economía estadounidense⁷ y del 2,3 % para los alimentos, que suponen el 13,7 % del IPC⁸. En 2024, dos categorías de alimentos registran aumentos por encima de la media histórica de variación de precios de alimentos.

GRÁFICO 3. VARIACIÓN DEL ÍNDICE DE PRECIOS DE LOS ALIMENTOS EN 2024 EN EE. UU.
Comparación entre la inflación anual de 2024 y la inflación anual media de los últimos 20 años, en cambio porcentual (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del USDA.

Según el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), los huevos encabezan la lista de productos con mayores incrementos de precio, seguidos de la ternera, el azúcar y los

⁷ U.S. Bureau of Labor Statistics <https://www.bls.gov/opub/ted/2025/consumer-price-index-2024-in-review.htm>

⁸ Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA).

edulcorantes y las grasas y aceites. Por el contrario, la única categoría que registra bajadas en los precios es el pescado y el marisco. Además, otras ocho categorías de productos se situaron por debajo de la inflación media anual (2,3 %): el cerdo, otras carnes, las aves de corral, las frutas y las verduras frescas y las procesadas, los cereales y productos de panadería, las bebidas no alcohólicas y otros alimentos.

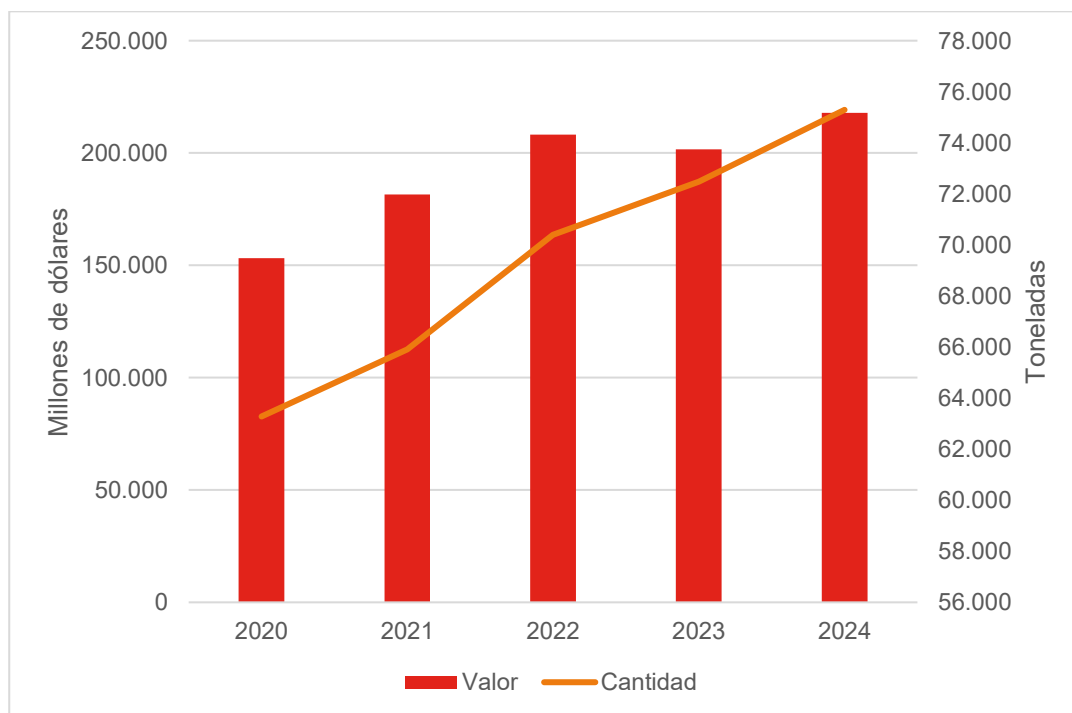
Esta moderación en la inflación se atribuye a las políticas monetarias restrictivas establecidas por la Reserva Federal de Estados Unidos para controlar el crecimiento de los precios.

2.3. Alimentos más importados

Las importaciones totales de alimentos de EE. UU. en 2024 ascienden a 217.936 millones de dólares y 75.291 millones de toneladas, un 8 % más en valor y un 4 % más en volumen respecto al ejercicio anterior. Los alimentos más importados son los licores (11.903 millones de dólares), los productos de panadería y pastelería (11.325 millones de dólares) y el café (8.829 millones de dólares). Estas partidas experimentan incrementos interanuales de valor de entre el 7 % y el 10 %.

GRÁFICO 4. VARIACIÓN DE IMPORTACIONES MUNDIALES DE ALIMENTOS EN EE. UU. (2020-2024)

En millones de dólares y toneladas



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del USDA.

Tan solo una categoría de producto –filetes de pescado– de los diez principales productos importados experimentó una disminución en el valor de sus importaciones en comparación con 2023. Los crustáceos y los preparados alimenticios disminuyeron un 3 % y un 2%, respectivamente, en volumen de importación, aunque no en valor.

TABLA 2. LOS DIEZ PRINCIPALES PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS IMPORTADOS EN EE. UU. EN 2024

En millones de dólares y en toneladas (sólidos) o kilolitros (líquidos)

Producto	2023		2024		Variación	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
2208 - Licores	11.122	386	11.903	396	7 %	3 %
1905 – Panadería y pastelería	10.307	2.467	11.325	2.615	10 %	6 %
0901 – Café	7.996	1.389	8.829	1.477	10 %	6 %
2203 – Cerveza de malta	6.866	4.720	7.535	4.905	10 %	4 %
0304 – Filetes de pescado	7.926	811	7.525	811	-5 %	-
0306 – Crustáceos	6.955	733	6.946	710	-	-3 %
2106 – Preparados alimenticios	6.878	680	6.911	665	-	-2 %
2204 – Vinos	6.684	1.225	6.790	1.226	2 %	-
0810 – Fruta fresca	5.529	1.159	5.923	1.193	7 %	3 %
0201 – Carne de vacuno	5.303	629	5.815	689	10 %	10 %
Total	75.566	1.517.715	79.502	1.515.870	5 %	0 %

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del USDA.

2.4. Principales socios comerciales

Cabe destacar a México y Canadá como los dos principales socios comerciales de Estados Unidos, ya que conjuntamente representan un 40 % del origen de las importaciones agroalimentarias del país en 2024. Esto se debe a su proximidad geográfica y al USMCA, el tratado de libre comercio entre Estados Unidos, México y Canadá, que sustituyó a NAFTA en 2020⁹.

Italia y Francia son los únicos dos países de la Unión Europea que logran ocupar un puesto dentro de los diez principales socios comerciales de EE. UU. No obstante, su cuota conjunta apenas alcanza el 7 %.

⁹ Office of the U.S. Trade Representative <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement>

El valor de las importaciones agroalimentarias con origen español asciende a 3.924 millones de dólares en 2024. España consigue subir tres puestos en el *ranking* respecto a 2023 y ocupar la decimocuarta posición, gracias al aumento del 24 % del valor.

TABLA 3. LOS DIEZ PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE EE. UU. EN 2024

Valor de las importaciones expresado en millones de dólares

	2020	2021	2022	2023	2024	Var 23/24	Cuota (2024)
1.º México	32.485	37.726	43.188	44.636	47.603	7 %	22 %
2.º Canadá	25.093	32.280	37.293	38.950	39.906	2 %	18 %
3.º Italia	5.482	6.465	7.277	7.314	8.561	17 %	4 %
4.º Brasil	3.636	4.300	5.676	5.590	7.439	33 %	3 %
5.º China	4.885	5.048	5.850	5.647	6.703	19 %	3 %
6.º Francia	5.581	7.223	7.914	6.446	6.638	3 %	3 %
7.º Chile	4.830	5.833	6.735	6.324	6.252	-1 %	3 %
8.º India	4.606	5.628	5.834	5.250	5.579	6 %	3 %
9.º Australia	3.327	3.514	4.239	4.330	5.395	25 %	2 %
10.º Indonesia	4.047	5.507	6.741	5.171	5.136	-1 %	2 %
...	...	...	...	...	...	...	...
14.º España	2.022	2.647	3.360	3.170	3.924	24 %	2 %
Total¹⁰	153.207	181.586	208.218	201.571	217.935	8 %	100 %

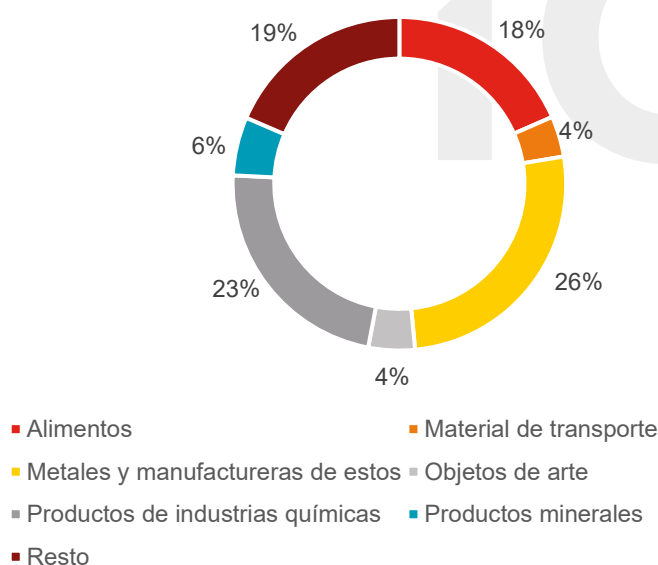
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del USDA.

¹⁰ Incluye a todos los países que exportan a EE. UU. con datos disponibles en el U.S. Census Bureau Trade Data.

3. La exportación española de alimentos a EE. UU.

Según la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC), el valor total de las exportaciones totales de España a Estados Unidos en 2024 asciende a 21.279 millones de dólares. Los principales grupos de partidas exportadas fueron, en orden de importancia: productos industriales como reactores nucleares, productos farmacéuticos, maquinaria eléctrica, alimentos, productos minerales, aceites esenciales y productos químicos orgánicos. El valor de las exportaciones agroalimentarias alcanzó los 3.924 millones de dólares, un 18 % del total de las exportaciones españolas de bienes a EE. UU. en 2024.

GRÁFICO 5. VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES ESPAÑOLES A EE. UU. EN 2024

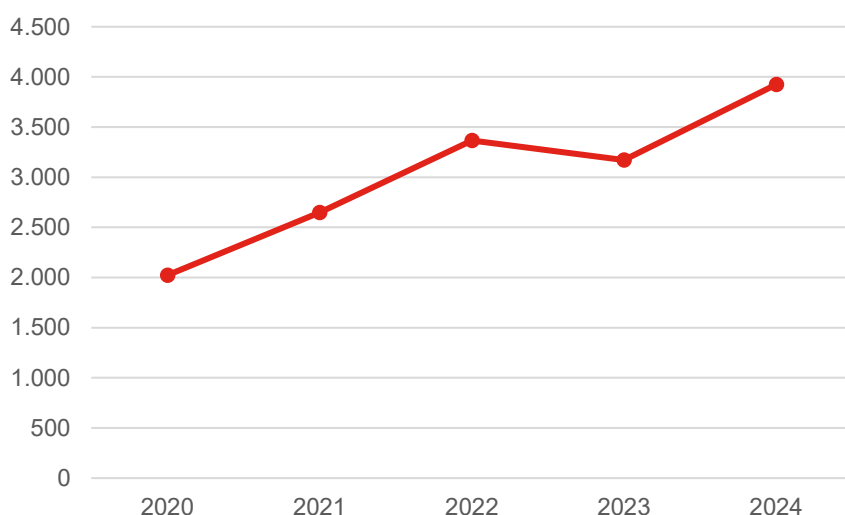


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del United States International Trade Commission (USITC).

La evolución del valor de las exportaciones españolas de alimentos a EE. UU. sigue una tendencia positiva desde los últimos cinco años, a excepción del año 2023. Respecto a 2023, el valor de las exportaciones españolas ha aumentado un 23,8 % en 2024.

GRÁFICO 6. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE ALIMENTOS A EE. UU. (2020-2024)

Valor de las exportaciones expresado en millones de dólares



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del USITC.

La Tabla 4 muestra que, en términos relativos, las partidas con mayores crecimientos interanuales y que, por tanto, más contribuyen al incremento de las exportaciones españolas en 2024 son las siguientes:

- SA 15 – Grasas animales o vegetales (+ 68 %)
- SA 12 – Semillas y frutos oleaginosos (+ 28 %)
- SA 02 – Carnes y despojos comestibles (+ 23 %)
- SA 10 – Cereales (+ 22 %)
- SA 16 – Preparados de carnes, de pescados, de crustáceos y de moluscos (+ 19 %)

En términos absolutos, las partidas con mayores incrementos son:

- SA 15 – Grasas animales o vegetales (+ 559 MUSD)
- SA 20 – Preparados de legumbres, hortalizas, frutas y otras plantas (+ 37 MUSD)
- SA 22 – Bebidas, vino, espirituosos y vinagre (+ 33 MUSD)

Es importante destacar que la partida SA 15 incluye el aceite de oliva, virgen y virgen extra, por lo que el 68 % de crecimiento de este producto estrella español hace que las exportaciones españolas totales aumenten en consecuencia.

**TABLA 4. EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE ALIMENTOS ESPAÑOLES EN EE. UU.***Periodo 2014-2024. Partidas SA de dos dígitos, expresadas en millones de dólares*

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Var. 23/24	Var. % 23/24
15 – Grasas animales o vegetales	446	363	554	609	581	562	345	524	870	822	1381	559	68 %
22 – Bebidas, vino, espirituosos y vinagre	396	382	393	412	425	420	376	482	472	442	475	33	7 %
20 – Preparados de legumbres, hortalizas, frutas y otras plantas	326	321	342	359	316	306	285	322	394	406	443	37	9 %
03 – Pescados, crustáceos y mariscos	65	64	81	117	148	131	81	177	240	221	246	25	11 %
07 – Verduras y comestibles	25	60	61	63	64	125	147	150	156	165	174	9	5 %
04 – Productos lácteos	98	137	105	102	113	104	95	105	119	152	171	19	13 %
17 – Azúcares y artículos de confitería	22	26	31	31	38	52	83	124	180	140	153	13	9 %
21 – Preparados alimenticios diversos	64	52	51	67	86	102	116	123	140	148	138	-10	-7 %
09 – Café, té y especias	35	36	43	46	53	63	67	76	121	122	138	16	13 %
19 – Preparados a base de cereales, harina, fécula o leche	44	57	59	69	71	74	84	102	127	135	136	1	1 %
13 – Emulsificadores	66	72	73	77	99	113	110	175	218	113	126	13	12 %
02 – Carnes y despojos comestibles	31	30	42	62	62	64	39	65	89	81	100	19	23 %
16 – Preparados de carnes, de pescados, de crustáceos y de moluscos	30	28	34	36	53	51	50	70	69	75	89	14	19 %
18 – Cacao y preparados de cacao	36	32	38	43	39	33	34	40	49	59	65	6	10 %
05 – Otros productos de origen animal	92	125	90	77	101	98	43	39	38	24	25	1	4 %



NOTA SOBRE LA EXPORTACIÓN DE ALIMENTOS A EE. UU. EN 2024

08 – Frutos comestibles, cortezas de agrios y de melones	9	4	3	6	7	22	28	28	44	34	24	-10	-29 %
12 – Semillas y frutos oleaginosos	17	17	13	15	17	21	21	23	19	18	23	5	28 %
10 - Cereales	2	3	3	3	8	13	12	15	17	9	11	2	22 %
11 – Productos de la molinería	10	10	10	9	5	7	6	5	4	4	4	0	0 %
Total	1.813	1.818	2.024	2.203	2.287	2.361	2.023	2.648	3.367	3.171	3.924	753	24 %

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del USDA.



3.1. Los alimentos españoles más importados en EE. UU.

A continuación, se lleva a cabo un análisis pormenorizado de los productos españoles más importados en EE. UU. En 2024, las diez partidas más importantes en valor representan conjuntamente el 68 % de las importaciones de productos españoles.

A excepción de la partida SA 1704 – Artículos de confitería que desciende un 6 % en comparación con 2023, el resto de las partidas registran un ascenso con respecto a 2023. La mayor subida la registran las partidas SA 1509 – Aceite de oliva y SA 1515 – Las demás grasas y aceites vegetales, con subidas interanuales del 72 % y del 79 %, respectivamente. También experimentan grandes subidas partidas como SA 2106 – Otras preparaciones alimenticias (+ 41 %) y SA 2005 – Hortalizas preparadas o conservadas (+ 26 %).

TABLA 5. LOS DIEZ ALIMENTOS ESPAÑOLES MÁS IMPORTADOS EN EE. UU. (2021-2024)

Partidas SA de cuatro dígitos. Expresadas en millones de dólares

Partidas	2022	2023	2024	Var. 23/24	Cuota 2024
1509 – Aceite de oliva	685	679	1168	72 %	30 %
2204 – Vino	394	364	391	7 %	10 %
2005 – Hortalizas preparadas o conservadas	213	200	251	26 %	6 %
0406 – Quesos y requesón	111	145	163	12 %	4 %
1704 – Artículos de confitería	138	147	138	-6 %	4 %
0307 - Moluscos	157	117	129	10 %	3 %
1302 – Jugos y extractos vegetales	218	113	126	12 %	3 %
2106 – Otras preparaciones alimenticias	123	74	104	41 %	3 %
0904 – Pimienta del género Píper	79	86	96	12 %	2 %
1515 – Las demás grasas y aceites vegetales	80	52	93	79 %	2 %
Total de las 10 primeras partidas					68%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del USDA.

3.1.1.1. Aceite de oliva

Tradicionalmente, Italia ha sido el primer socio comercial de EE. UU. en importaciones de aceite de oliva. En 2022, España superó a Italia y ocupó el primer puesto en valor y volumen de las importaciones de EE. UU. de esta categoría de producto. En 2023, España perdió su liderazgo; no obstante, en 2024 vuelve a superar a Italia, tanto en valor –1.168 millones de dólares frente a 1.041 millones de dólares– como en volumen –127.597 toneladas de aceite frente a 110.278 toneladas–, gracias al crecimiento real del 16 % respecto de 2023. España lidera también la cuota de mercado en valor (36 %) y en volumen (35 %) de importaciones.

Cabe destacar el incremento de las importaciones de aceite de oliva desde Túnez, que crecen un 120 % en valor y un 52 % en volumen. Por el contrario, las importaciones desde Grecia caen un 17.% en valor y un 34 % en volumen.

TABLA 6. PRINCIPALES ORÍGENES DE LAS IMPORTACIONES DE ACEITE DE OLIVA EN EE. UU. (2023-2024)

En millones de dólares (valor) y toneladas (volumen)

SA – 1509	2023		2024		Variación		Cuota	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
1.º España	679	109.690	1.168	127.597	72 %	16 %	36 %	35 %
2.º Italia	699	105.087	1.041	110.278	49 %	5 %	32 %	30 %
3.º Túnez	215	38.300	474	58.233	120 %	52 %	15 %	16 %
4.º Turquía	206	41.283	195	28.563	-5 %	-31 %	6 %	8 %
5.º Argentina	66	11.518	91	11.609	37 %	1 %	3 %	3 %
6.º Grecia	101	15.600	83	10.241	-17 %	-34 %	3 %	0 %
Total mundial	2.129	346.384	3.222	365.873	51 %	6 %	100 %	100 %

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del USDA.

Todas las subpartidas de SA 15 exportadas desde España a EE. UU. registran subidas con respecto a 2023, salvo los aceites de nabo, colza o mostaza, que bajan un 67 %. Las subpartidas SA 1515–Grasas vegetales; SA 1510–Aceite de oliva, mezclas; y SA 1509–Aceite de oliva experimentan las mayores variaciones positivas respecto del último año en cuanto a valor de las importaciones, con un 79 %, un 76 % y un 72 %, respectivamente.

TABLA 7. EXPORTACIONES ESPAÑOLAS A EE. UU. DE SUBPARTIDAS DE GRASAS ANIMALES O VEGETALES (2020-2024)

Contenidas en la partida SA – 15. Valor de las exportaciones en millones de dólares

Partidas	2020	2021	2022	2023	2024	Var. % 2023-2024
1509 – Aceite de Oliva	231	384	685	679	1.168	72 %
1515 – Grasas vegetales	75	80	80	52	93	79 %
1510 – Aceite de oliva, mezclas	6	16	17	29	51	76 %
1512 – Aceites de girasol, cártamo o algodón	17	23	58	42	46	10 %
1517 - Margarina	13	12	8	9	16	78 %
1514 – Aceites de nabo, colza o mostaza	-	6	16	9	3	-67 %
1518 – Grasas procesadas	-	-	-	-	2	-
1516 – Grasas hidrogenadas	1	2	3	1	1	0
1505 – Lanolina (grasa de lana)	0	0	0	0	-	-
1504 – Grasas, pescados o mamíferos marinos	1	-	1	-	-	-
1511 – Aceite de palma	0	1	1	1	-	-
1501 – Grasa de cerdo, ave	0	0	-	-	-	-
1508 – Aceite de cacahuete	-	0	-	-	0	-
1513 – Aceites de coco, almendra de palma o babasú	0	-	1	-	0	-
Total	345	524	870	822	1.381	68 %

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del USDA.

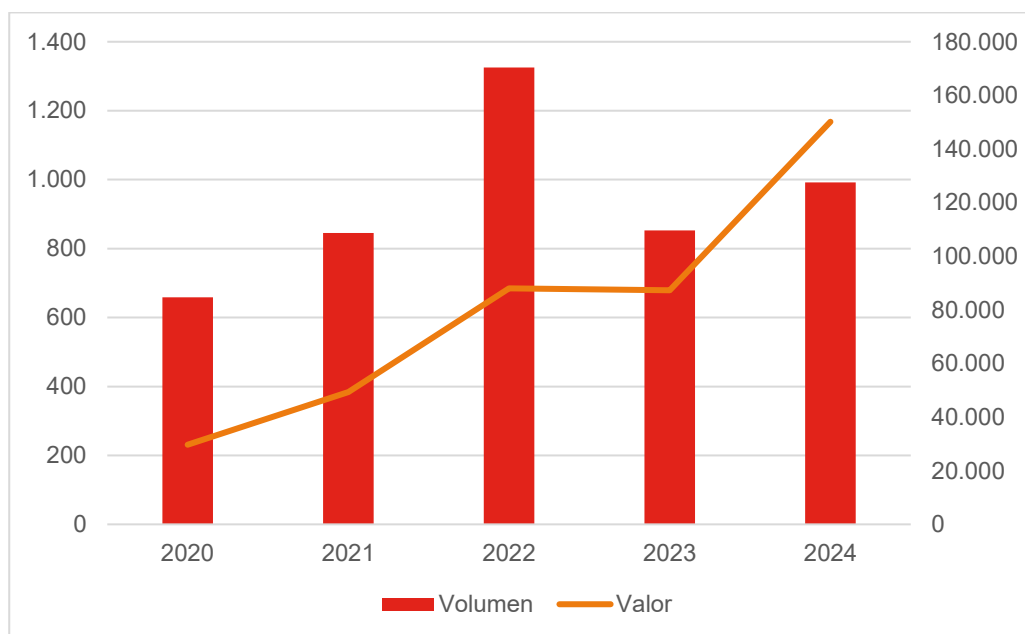
Desde 2020, las exportaciones españolas de aceite de oliva a EE. UU. muestran una tendencia positiva, salvo un ligero descenso en 2023. Esta tendencia positiva se debe a la recuperación de la economía tras la pandemia de COVID-19 y la retirada de los aranceles a las importaciones de aceite de oliva embotellado en 2021¹¹.

En 2024, en términos nominales, las exportaciones de aceite de oliva crecen un 72 % y en términos reales crecen un 16 %, respecto de 2023. Esto quiere decir que, incluso teniendo en cuenta el efecto de la inflación, las exportaciones crecen; es decir, se exportan más litros de aceite de oliva que en 2023. No obstante, en términos reales, las exportaciones en 2024 (127.597 toneladas) se quedan por debajo de las de 2022 (170.413 toneladas).

¹¹ Ver apartado 3.3.1.2. Aranceles derivados de la disputa Airbus-Boeing.

GRÁFICO 7. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE ACEITE DE OLIVA A EE. UU. (2020-2024)

En millones de dólares (valor) y toneladas (volumen)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de USITC y USDA.

Se observa que, dentro de la partida SA – 1509, la subpartida con una mayor subida interanual es la SA – 150920 Aceite de oliva virgen extra, con un aumento en valor y en volumen del 94 % y del 29 %, respectivamente. Más concretamente, las exportaciones de aceite de oliva virgen extra embotellado aumentaron un 147 % en valor y un 60 % en volumen. Esto refleja la demanda en EE. UU. de producto de alta calidad y valor añadido. En cuanto al aceite de oliva a granel, aumenta un 38 % el valor de las exportaciones, si bien disminuye ligeramente en volumen (1 %).

Cabe destacar que con el aceite de oliva virgen (no extra) ocurre lo contrario: disminuyen las exportaciones del embotellado (-7 % en valor y -19 % en volumen) y aumentan las exportaciones a granel (54 % en valor y 29 % en volumen).

TABLA 8. IMPORTACIONES DE ACEITE DE OLIVA ESPAÑOL EN EE. UU. (2023-2024)
En millones de dólares (valor) y toneladas (volumen)

SA – 1509 ...	2023		2024		Var. 23-24	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
150920 - Aceite de oliva virgen extra	431	68.118	835	87.720	94 %	29 %
15092020 - Embotellado	221	33.696	545	53.782	147 %	60 %
15092090 – a granel	210	34.421	289	33.937	38 %	-1 %
150990 – Aceite de oliva refinado	236	39.719	320	38.167	36 %	-4 %
15099020 - Embotellado	170	2.430	243	28.615	43 %	1 %
15099040 – a granel	66	1.288	77	9.551	16 %	-15 %
150930 – Aceite de oliva virgen embotellado	10	1.421	9	1.154	-7 %	-19 %
150940 – Aceite de oliva virgen a granel	3	430	4	555	54 %	29 %
1509 – Total	679	109.690	1.168	127.597	72	16 %

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del USDA.

3.1.1.2. Vino

En 2024, España se sitúa entre los principales exportadores de vino a EE. UU., en cuarta posición. Aumenta sus exportaciones un 7 %, tanto en valor como en volumen, respecto de 2023. Sin embargo, en comparación con Francia e Italia, líderes de las importaciones vinícolas estadounidenses, con un 37 % y un 33 % de cuota de mercado en valor, España queda con un 6 % de cuota.

En cuanto a las variaciones interanuales, destacan las bajadas de Nueva Zelanda (-13 % en valor) y Australia (-10 % en valor y -20 % en volumen). El resto de los principales socios comerciales registran ligeras subidas de sus exportaciones a EE. UU. España, por su parte, supera a Francia e Italia en crecimiento, con un 7 % tanto en valor como en volumen.

TABLA 9. PRINCIPALES ORÍGENES DE LAS IMPORTACIONES DE VINO EN EE. UU. (2023-2024)

En millones de dólares (valor) y kilolitros (volumen)

	SA – 2204		2023		2024		Variación		Cuota	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
1.º Francia	2.499	166.047	2.506	177.939	-	7 %	37 %	15 %		
2.º Italia	2.116	333.651	2.253	353.865	6 %	6 %	33 %	29 %		
3.º Nueva Zelanda	598	102.064	518	90.516	-13 %	-11 %	8 %	7 %		
4.º España	364	62.822	391	67.340	7 %	7 %	6 %	5 %		
5.º Australia	269	140.677	243	112.489	-10 %	-20 %	4 %	9 %		
6.º Argentina	201	42.221	207	43.514	3 %	3 %	3 %	4 %		
Total mundial	6.684	1.225.508	6.790	1.226.489	2 %	-	100 %	100 %		

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del USDA.

3.1.1.3. Hortalizas preparadas o conservas: aceitunas

España ocupa el segundo lugar como país de origen de las importaciones de hortalizas preparadas o en conservas, categorizadas bajo la partida SA 2005. Su valor aumenta un 25 % y su volumen un 7 %, lo que le permite alcanzar una participación del 9 % en el mercado de importación.

El código SA 2005 engloba una variedad de conservas que incluyen patatas, guisantes, judías, espárragos, maíz dulce, chucrut, bambú, alcachofas, pimientos y aceitunas. Para España los productos más relevantes son: aceitunas, alcachofas y pimientos. Entre estas, la subpartida con el código SA 200570, que corresponde a las aceitunas, destaca como la más importante para España, ya que representa el 83 % del valor total de las exportaciones de conservas del país.

TABLA 10. PRINCIPALES ORÍGENES IMPORTACIONES DE HORTALIZAS PREPARADAS O CONSERVAS EN EE. UU. (2023-2024)

En millones de dólares (valor) y toneladas (volumen)

SA – 2005	2023		2024		Var. 23-24		Cuota	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
1.º Canadá	305	87.151	336	91.197	10 %	5 %	17 %	12 %
2.º España	200	63.831	251	68.465	25 %	7 %	13 %	9 %
3.º Grecia	185	42.653	243	46.227	31 %	8 %	12 %	6 %
4.º México	222	73.400	206	69.081	-8 %	-6 %	11 %	9 %
5.º China	171	160.679	202	178.398	18 %	11 %	10 %	24 %
6.º Perú	155	69.808	160	71.968	4 %	3 %	8 %	10 %
7.º Italia	81	23.305	93	26.626	15 %	14 %	5 %	4 %
Total mundial	1.737	709.269	1.961	741.440	13 %	5 %	100 %	100 %

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del USDA.

En la categoría de aceitunas, España es el segundo país exportador de este producto, con un 33 % de cuota del mercado de importación, por detrás de Grecia (29 %), y lejos de Italia, el siguiente país en el *ranking*, con un 7 % de cuota. Las importaciones de aceitunas con origen desde España aumentan en 2024 un 28 % en valor y un 8 % en volumen de importación, respecto de 2023.

Todo ello a pesar de no tener una solución clara al problema de los aranceles impuestos a la aceituna negra española por parte de EE. UU. en 2018. Estados Unidos mantiene los aranceles a la aceituna negra española, pese a que la OMC los declaró ilegales en 2021 y lo reiteró en 2024. Aunque EE. UU. renunció apelar y mostró intención de resolver la disputa, los aranceles siguen vigentes. En marzo de 2025, la UE evalúa represalias comerciales, aunque ha retrasado su aplicación para dar margen a la negociación¹². Algunos competidores han aprovechado esta disputa arancelaria para acelerar sus relaciones comerciales con EE. UU., como Egipto, que aumenta un 50 % sus exportaciones en 2024.

¹² Ver apartado 3.3.1.1. Aranceles a las aceitunas negras.

TABLA 11. PRINCIPALES ORÍGENES DE LAS IMPORTACIONES DE ACEITUNA EN EE. UU. (2023-2024)

En millones de dólares (valor) y toneladas (volumen)

SA – 200570	2023		2024		Variación		Cuota	
	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad
1.º Grecia	166	36.231	224	40.372	35 %	11 %	36 %	29 %
2.º España	163	43.004	209	46.320	28 %	8 %	34 %	33 %
3.º Italia	49	9.112	58	9.628	17 %	6 %	9 %	7 %
4.º Egipto	23	9.764	38	14.601	67 %	50 %	6 %	10 %
5.º Marruecos	27	10.446	27	9.125	-2 %	-13 %	4 %	7 %
6.º Portugal	13	4.373	20	5.483	56 %	25 %	3 %	4 %
7.º Turquía	11	3.883	15	4.026	36 %	4 %	2 %	3 %
Total mundial	475	124.752	622	139.665	31 %	12 %	100 %	100 %

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del USDA.

3.1.1.4. Artículos de confitería

En 2024, el valor de las importaciones desde España de artículos de confitería disminuye un 6 % en valor y un 7 % en volumen. Por tanto, España alcanza un 5 % de cuota en el mercado de importación, lo que le sitúa en la sexta posición del *ranking* –un puesto por debajo que en 2023–, detrás de México, Canadá, Alemania, Turquía y China.

La partida SA 1704 incluye productos como chicles (SA 170410), chocolate blanco, caramelos y golosinas (SA 170490). Dentro de estos, los artículos de confitería sin cacao listos para el consumo, excluyendo los frutos secos confitados y los caramelos para la tos (SA 17049035), son los más exportados a EE. UU., lo que representa el 98 % de la cuota española del total de la partida.

TABLA 12. PRINCIPALES ORÍGENES DE LAS IMPORTACIONES DE ARTÍCULOS DE CONFITERÍA EN EE. UU. (2023-2024)

En millones de dólares (valor) y en toneladas (volumen)

SA – 1704	2023		2024		Variación		Cuota	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
1.º México	1.176	364.448	1.243	346.835	6 %	-5 %	39 %	41 %
2.º Canadá	613	142.255	625	136.395	2 %	-4 %	19 %	16 %
3.º Alemania	265	62.396	242	51.868	-9 %	-17 %	8 %	6 %
4.º Turquía	211	78.597	184	71.050	-13 %	-10 %	6 %	8 %
5.º China	134	37.614	149	49.472	11 %	32 %	5 %	6 %
6.º España	147	44.211	138	41.054	-6 %	-7 %	4 %	5 %
7.º Suiza	77	10.757	84	10.710	10 %	--	3 %	1 %
Total mundial	3.145	867.846	3.218	842.401	2 %	-3 %	100 %	100 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del USDA.

3.1.1.5. Quesos y requesón

El sector de los quesos también registra aumentos en la exportación a EE. UU., con incrementos del 12 % en valor y del 32 % en volumen respecto a 2023. España se sitúa, por tanto, en el tercer puesto del listado de principales socios comerciales de queso. Consigue recortar distancia con Francia –en segunda posición–, gracias al aumento interanual de 2 puntos porcentuales de la cuota del mercado de importación, que se sitúa en el 10 % en 2024. Italia mantiene su posición de liderazgo con el 19 % de la cuota. Italia tiene grandes quesos reconocidos por el comercio y consumidor como Parmigiano Reggiano y Grana Padano que son promocionados continuamente.

Un 32 % de las exportaciones españolas de queso pertenecen a la partida SA 04069056 – Queso de leche de oveja, excepto fresco, donde se incluye el queso manchego, uno de los productos más comercializados. Según las cifras del Consejo Regulador de la Denominación de Origen del queso manchego, Estados Unidos se configura como uno de los principales destinos de las exportaciones de este tipo de queso. En concreto, en 2024, 5 de los 18 millones de kilos de queso manchego producidos en 2024 fueron exportados a EE. UU; es decir, un 28 % de la producción de la D. O.

TABLA 13. PRINCIPALES ORÍGENES DE LAS IMPORTACIONES DE QUESOS Y REQUESÓN EN EE. UU. (2023-2024)

En millones de dólares (valor) y kilogramos (volumen)

SA – 0406	2023		2024		Variación		Cuota	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
1.º Italia	469	37.404.836	515	41.071.087	10 %	10 %	27 %	19 %
2.º Francia	203	20.348.925	240	24.100.358	18 %	18 %	12 %	11 %
3.º España	145	15.566.831	163	20.530.830	12 %	32 %	8 %	10 %
4.º Países Bajos	130	17.630.000	140	19.013.463	7 %	8 %	7 %	9 %
5.º Suiza	118	9.224.326	130	9.665.861	10 %	5 %	7 %	4 %
6.º Irlanda	88	9.591.681	99	12.613.442	12 %	32 %	5 %	6 %
7.º Canadá	71	7.439.425	87	8.678.535	22 %	17 %	4 %	4 %
Total mundial	1.759	193.244.126	1943	215.448.642	10 %	11 %	100 %	100 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del USDA.

3.1.1.6. Moluscos: pulpo

TABLA 14. IMPORTACIONES DE MOLUSCOS EN EE. UU. (2023-2024)

En millones de dólares y toneladas

SA – 0307	2023		2024		Variación		Cuota	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
1.º Canadá	257	26.102	248	24.289	-3 %	-7 %	20 %	16 %
2.º Japón	145	7.661	175	9.634	21 %	26 %	14 %	6 %
3.º España	117	10.559	129	12.450	11 %	18 %	11 %	8 %
4.º Nueva Zelanda	112	16.262	105	14.565	-6 %	-10 %	9 %	10 %
5.º China	83	15.098	87	16.359	5 %	8 %	7 %	11 %
6.º Argentina	85	16.004	78	15.328	-8 %	-4 %	6 %	10 %
7.º India	64	10.275	61	10.878	-6 %	6 %	5 %	7 %
Total mundial	1.156	143.328	1211	148.298	5 %	3 %	100 %	100 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del USDA.

La partida SA 0307 – Moluscos abarca una variedad de productos, como el pulpo, calamar, vieira, sepia, ostras, mejillones y almejas en todas sus formas, destacados en la gastronomía española y que están ganando popularidad en EE. UU. España ocupa el tercer lugar como origen de las importaciones de moluscos, con una cuota del 11 % en valor, detrás de Canadá y Japón. Con respecto a 2023, las exportaciones españolas de pulpo han crecido un 11 % en volumen y un 18 % en valor.

3.1.1.7. Jugos y extractos vegetales

La partida SA 1302 de jugos y extractos vegetales comprende una variedad de sustancias vegetales que incluyen extracto de lúpulo, mucílago de algarrobo, semillas de guar, agar-agar, laca, gomas y resinas comestibles, así como extracto de regaliz, productos menos comunes en la vida diaria del consumidor estadounidense. En 2024, el total de las importaciones españolas de jugos y extractos vegetales aumentaron un 12 % su valor. Los principales productos exportados a EE. UU. desde España dentro de esta categoría son mucílago de algarrobo (31 %), semillas de guar (29 %), materias pécticas, pectinatos y pectatos (23 %) y agar-agar (17 %).

A pesar de que India y China representan el 50 % de las importaciones de esta partida, España se posiciona como el segundo socio europeo –por detrás de Francia– y en cuarta posición a escala mundial, con el 8 % de la cuota, demostrando su robustez en esta categoría.

TABLA 15. IMPORTACIONES DE JUGOS Y EXTRACTOS VEGETALES EN EE. UU. (2023-2024)
En millones de dólares¹³

SA – 1302	2023	2024	Var. 23-24	Cuota
1.º India	419	480	15 %	29 %
2.º China	274	348	27 %	21 %
3.º Francia	111	127	14 %	8 %
4.º España	113	126	12 %	8 %
5.º Italia	90	95	6 %	6 %
6.º Alemania	57	68	20 %	4 %
7.º México	74	63	-15 %	4 %
Total mundial	1.468	1.632	11 %	100 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del USDA.

¹³ Volumen no conocido.

3.1.1.8. Jugos de frutas u otros frutos

La partida SA 2009 – Jugos de frutas cae un 24 % en valor y un 35 % en volumen, respecto de 2023. Entre los productos que experimentan los mayores descensos dentro de esta categoría se encuentran el zumo de uva (- 49 %), que representa el 29 % de las importaciones de jugos de frutas españoles, y el zumo de naranja congelado (- 39 %), que representa el 20% de las importaciones.

Cabe destacar el aumento de las importaciones desde China, ya que prácticamente duplican en valor y en volumen a las de 2023. El resto de los principales socios comerciales también aumentan, entre un 31 % y un 45 % en valor, y entre un 8 % y un 41 % en volumen. El *ranking* lo lideran Brasil, México y Turquía, con una cuota conjunta del 56 % del volumen de importaciones de esta subpartida.

TABLA 16. PRINCIPALES ORÍGENES DE LAS IMPORTACIONES DE JUGOS DE FRUTAS U OTROS FRUTOS EN EE. UU. (2023-2024)

En millones de dólares (valor) y kilolitros (volumen)

SA – 2009	2023		2024		Var. 23-24		Cuota	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
1.º Brasil	805	1.557.903	1.141	1.683.568	42 %	8 %	29 %	31 %
2.º México	469	562.645	627	633.139	34 %	13 %	16 %	12 %
3.º Turquía	302	602.832	394	690.423	31 %	15 %	10 %	13 %
4.º Tailandia	207	171.128	274	194.269	32 %	14 %	7 %	4 %
5.º China	97	308.862	191	615.424	98 %	99 %	5 %	11 %
6.º Argentina	115	222.992	166	314.714	45 %	41 %	4 %	6 %
...								
12.º España	87	156.481	66	101.158	-24 %	-35 %	2 %	2 %
Total mundial	3.157	5.053.899	3.959	5.392.603	25 %	7 %	100 %	100 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del USDA.

3.1.1.9. Pimienta del género Píper

La partida SA 0904 incluye la pimienta en diversas formas, como entera, seca, triturada o pulverizada. Específicamente, la variedad pulverizada (SA 090422) constituye el 92 % de las importaciones españolas en esta partida, esto será el pimentón. España alcanza una cuota del 10% del mercado de importación y se sitúa en quinta posición, por detrás de países como Vietnam, India,

México y China. Además, en 2024, España experimenta un aumento del 12 % en el valor de sus exportaciones de pimienta.

TABLA 17. IMPORTACIONES DE PIMIENTA DEL GÉNERO PIPER EN EE. UU. (2023-2024)

En millones de dólares (valor) y toneladas (volumen)

SA – 0904	2023		2024		Variación		Cuota	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
1.º Vietnam	235	53.520	405	75.924	72 %	42 %	36 %	26 %
2.º India	154	38.272	173	43.691	13 %	14 %	16 %	15 %
3.º México	126	74.157	155	67.182	23 %	-9 %	14 %	23 %
4.º China	102	35.013	104	36.629	2 %	5 %	9 %	13 %
5.º España	86	20.301	96	21.766	12 %	7 %	9 %	7 %
6.º Perú	74	17.295	67	16.413	-8 %	-5 %	6 %	6 %
7.º Indonesia	22	3.669	42	7.711	94 %	110 %	4 %	3 %
Total mundial	861	260.264	1.116	290.733	30 %	12 %	100 %	100 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del USDA.

3.1.1.10. Pescado fresco o refrigerado

TABLA 18. PRINCIPALES ORÍGENES DE LAS IMPORTACIONES DE PESCADO FRESCO O REFRIGERADO EN EE. UU. (2023-2024)

En millones de dólares (valor) y toneladas (volumen)

SA – 0302	2023		2024		Variación		Cuota	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
1.º Canadá	766	78.220	811	84.707	6 %	8 %	33 %	34 %
2.º Noruega	275	25.736	196	20.674	-29 %	-20 %	8 %	8 %
3.º México	182	14.405	180	14.125	-1 %	-2 %	7 %	6 %
4.º Dinamarca	137	11.272	167	14.871	22 %	32 %	7 %	6 %
5.º Reino Unido	132	10.050	162	15.235	22 %	52 %	7 %	6 %
6.º Chile	159	18.871	124	13.052	-22 %	-31 %	5 %	5 %
7.º España	84	4.511	91	4.563	7 %	1 %	4 %	2 %
Total mundial	2.427	237.393	2.491	245.783	3 %	4 %	100 %	100 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del USDA.

La partida SA 0302 comprende diversos tipos de pescado fresco y refrigerado, excluyendo filetes. Entre los más importados desde España destacan los atunes del Atlántico y del Pacífico (SA 030235), que representan el 60 % de las importaciones españolas en esta partida, y los róbalo (SA 030284), con un 30 % de cuota.

España se encuentra por detrás de Canadá, Noruega, México, Dinamarca, Reino Unido y Chile, con un 2 % de cuota del mercado de la importación, aunque creciendo un 7 % en valor y un 1 % en volumen, con respecto a 2023.

3.2. Otros alimentos relevantes

3.2.1.1. Jamón

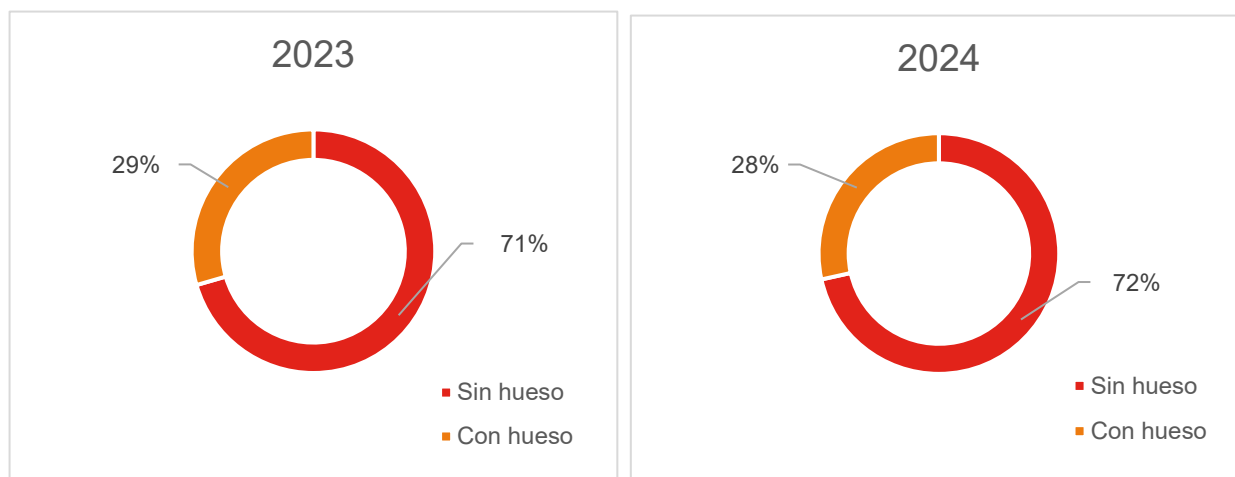
Para España, las importaciones de la partida SA 0210 – Jamón han aumentado un 33 % en valor y un 47 % en volumen respecto a 2023; por tanto, el valor de las importaciones se sitúa alrededor de 50 millones de dólares en 2024. Además, España se consolida como el principal proveedor de jamones con hueso para Estados Unidos y el tercero para importaciones de jamones en general. Crece ligeramente la importación de jamón deshuesado comparado con la de con hueso –un punto porcentual–, con respecto a 2023.

Esto refleja la preferencia del mercado estadounidense por el jamón sin hueso. En 2024, se importaron aproximadamente el equivalente¹⁴ a cuatro millones patas de jamón en total, de las cuales solo un 7,4 % serían de jamón con hueso.

¹⁴ Calculando que el peso medio de una pata de jamón es de 7kg, aproximadamente.

GRÁFICO 8. IMPORTACIONES DE JAMÓN DE ESPAÑA EN EE. UU. (2023-2024)

En miles de toneladas



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del USDA.

Para la partida SA 021019 – Jamón sin hueso, Italia, España y Canadá lideran las importaciones en EE. UU. Italia es el mayor exportador de jamón deshuesado al país, con una participación del 78 % en las importaciones estadounidenses. España ocupa el segundo lugar, con una cuota del 13 %, con un aumento del 38 % en valor y 49 % en volumen respecto a 2023.

TABLA 19. IMPORTACIONES DE JAMÓN DESHUESADO EN EE. UU. (2023-2024)

En millones de dólares (valor) y toneladas (volumen)

SA – 021019	2023		2024		Var. 23-24		Cuota	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
1.º Italia	182	11.843	207	12.642	14 %	7 %	78 %	65 %
2.º España	25	1.727	35	2.565	38 %	49 %	13 %	13 %
3.º Canadá	13	2.942	12	2.995	-7 %	2 %	5 %	15 %
Total mundial	232	18.171	264	19.562	14 %	8 %	100 %	100 %

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del USDA.

España lidera la subpartida SA 021011 – Jamón sin deshuesar; representa el 75 % de las importaciones en valor. En comparación con el año 2023, las importaciones españolas de jamones con hueso aumentaron un 22 % en términos de valor y un 41 % en volumen.

TABLA 20. IMPORTACIONES DE JAMÓN SIN DESHUESAR EN EE. UU. (2023-2024)
En millones de dólares (valor) y toneladas (volumen)

SA – 021011	2023		2024		Var. 23-24		Cuota	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
1.º España	12	721	15	1.020	22 %	41 %	75 %	65 %
2.º Italia	3	199	4	274	27 %	37 %	20 %	18 %
3.º Canadá	1	109	1	235	-4 %	115 %	5 %	15 %
Total mundial	16	1.043	20	1.564	22	50	100 %	100 %

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del USDA.

3.2.1.2. Atún

España es el segundo exportador de atún del Atlántico y el Pacífico a Estados Unidos (SA 030235) por detrás de México. Esta subpartida está creciendo y en 2024 alcanza los 1.850 millones de toneladas por valor de 55 millones de dólares. Esto supone un crecimiento del 18 % y del 17 %, respectivamente, en comparación con 2023.

TABLA 21. PRINCIPALES ORÍGENES DE LAS IMPORTACIONES DE ATÚN EN EE. UU. (2023-2024)
En millones de dólares (valor) y toneladas (volumen)

SA – 030235	2023		2024		Var. 23-24		Cuota	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
1.º México	71	3.041	73	3.245	3 %	7 %	53 %	59 %
2.º España	47	1.563	55	1.850	17 %	18 %	40 %	34 %
3.º Japón	4	78	3	75	-2 %	-4 %	2 %	1 %
Total mundial	124	4.830.6	137	5488	11 %	14 %	100 %	100 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del USDA.

3.2.1.3. Almendras

En este apartado cabe diferenciar dos subpartidas. En primer lugar, las almendras sin cáscara con (SA 080212). En 2024, España lidera esta categoría con el 57 % de la cuota del valor del mercado de la importación, a pesar de haber reducido su valor un 19 % respecto de 2023. Australia, en cambio, lidera la categoría con un 58 % de la cuota de volumen.

Cabe destacar que el valor del mercado de importación de este producto se reduce un 34 % a escala mundial en 2024; por tanto, las exportaciones españolas a EE. UU. se reducen menos que la media. Por el contrario, Canadá, uno de sus principales competidores, aumenta el valor de sus exportaciones de almendras sin cáscara un 67 %.

En segundo lugar, se encuentran las almendras con cáscara con el código arancelario (SA 080211). Esta subpartida sufre una reducción de su valor del 89 % respecto de 2023. En este caso, Bolivia supera a España y se posiciona como el principal socio comercial de EE. UU. con un 57 % de cuota de mercado. España, por su parte, mantiene el tercer puesto con un 8 % de la cuota.

icex



TABLA 23. IMPORTACIONES DE ALMENDRAS CON CÁSCARA EN EE. UU. (2023-2024)

En millones de dólares (valor) y toneladas (volumen)

SA -080212/11	2023				2024				Var. 23/24				Cuota			
	Sin cáscara		Con cáscara		Sin cáscara		Con cáscara		Sin cáscara		Con cáscara		Sin cáscara		Con cáscara	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
1° España	10	1.029	-	56	8	886	-	6	-19 %	-14 %	-89 %	-89 %	57 %	31 %	-	8 %
2° Australia	4	2.243	3	661	3	1.682	0	0.0	-21 %	-25 %	-	-	21 %	58 %	-	-
3° Canadá	1	104	-	-	1	176	-	-	67 %	70 %	-	-	7 %	6 %	-	-
4° Afganistán	-	63	-	32	-	45	-	13	-17 %	-27 %	-62 %	-59 %	-	2 %	-	17 %
5° Italia	4	417	0	0	-	41	-	0	-90 %	-90 %	-	-	-	1 %	-	-
Total mundial	21	4.001	4	773	14	2.902	-	75	-34 %	-27 %	-89 %	-90 %	100%	100 %	100 %	100 %

Fuente: elaboración propia a partir de datos del USDA.

ICEX

Finalmente, dentro de la categoría de preparados de almendras España también mantiene un puesto destacado. Con un 27 % de la cuota en valor, es el segundo origen más importante de las importaciones de EE. UU., por detrás de Canadá. El volumen de importaciones españolas de esta categoría crece un 4 % en 2024 respecto de 2023.

TABLA 22. PRINCIPALES ORÍGENES DE LAS IMPORTACIONES DE PREPARADOS DE ALMENDRAS EN EE. UU. (2023-2024)

En millones de dólares (valor) y toneladas (volumen)

SA – 030235	2023		2024		Var. 23-24		Cuota	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
1.º Canadá	26	3.287	23	2.930	-12 %	-11 %	42 %	50 %
2.º España	15	992	15	1.035	-	4 %	27 %	18 %
3.º Tailandia	7	626	7	608	-2 %	-3 %	13 %	10 %
4.º Italia	4	577	3	567	-16 %	-2 %	5 %	10 %
5.º Vietnam	2	389	2	342	-10 %	-12 %	4 %	6 %
Total mundial	59	6.288	55	5.854	-8 %	-7 %	100 %	100 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del USDA.

3.2.1.4. Conservas de pescado y crustáceos

En este apartado se analizan dos partidas arancelarias: las conservas de pescado (SA 1604) y las de crustáceos (SA 1605). Las conservas de pescado incluyen salmón, sardinas, arenques, atún, caballa y anchoas, entre otros. Por su parte, las conservas de crustáceos incluyen pulpo, sepia cangrejo, langostas, gambas, ostras, mejillones y vieiras, entre otros.

España se posiciona como el decimotercero país de origen en las importaciones de conservas de pescado y crustáceos en Estados Unidos. En 2024 experimenta un aumento del 17 % en valor y del 11 % en volumen en comparación con el año anterior. Más concretamente, el aumento de las importaciones de conservas se debe al aumento de los crustáceos, ya que crecen un 29 % en valor respecto de 2023, hasta alcanzar los 50 millones de dólares. Por su parte, las conservas de pescado disminuyen un 3 % en valor y un 1 % en volumen, respecto del año anterior.

TABLA 24. IMPORTACIONES DE CONSERVAS DE PESCADO Y CRUSTÁCEOS EN EE. UU. (2023-2024)

En millones de dólares (valor) y toneladas (volumen)

SA – 1604 SA – 1605	2023		2024		Var. 23/24		Cuota	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
1.º Tailandia	890	152.353	892	167.077	0 %	10 %	17 %	24 %
2.º Indonesia	845	84.531	812	79.806	-4 %	-6 %	16 %	11 %
3.º Vietnam	641	83.112	710	96.239	11 %	16 %	14 %	14 %
4.º India	596	64.259	562	64.923	-6 %	1 %	11 %	9 %
...								
13.º España	64	8.057	75	8.908	17 %	11 %	1 %	1 %
Total mundial	5.085	671.110	5.187	698.888	2 %	4 %	100 %	100 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del USDA.

El tipo de conserva española más importada es el de pulpo, seguido por el de sepia y calamar, y atún. Las importaciones de conservas españolas de pulpo experimentan un crecimiento del 36 % en valor y un 39 % en volumen con respecto a 2023. Por su parte, la sepia y el calamar crecen un 27 % en valor y las sardinas un 81 % en valor.

TABLA 25. TIPOS DE CONSERVAS DE PESCADO Y CRUSTÁCEOS ESPAÑOLAS MÁS IMPORTADAS EN EE. UU. (2023-2024)

En millones de dólares (valor) y toneladas (volumen)

Subpartidas	2023		2024		Var. 23/24		Cuota	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
160555 – Pulpo	17	757	23	1.055	36 %	39 %	31 %	12 %
160554 – Sepia y calamar	14	2.096	18	2.582	27 %	23 %	24 %	30 %
160414 – Atún	7	1.733	7	1.949	1 %	12 %	9 %	23 %
160413 – Sardinas	3	451	5	587	81 %	30 %	7 %	7 %
160416 – Anchoas	4	271	5	289	25 %	7 %	7 %	3 %
160420 – Demás tipos de pescados	8	995	5	715	-41 %	-28 %	7 %	8 %
160553 – Mejillones	3	513	3	568	3 %	11 %	4 %	7 %
Total global	64	7.786	75	8619	16 %	11 %	100 %	100 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del USDA.

3.2.1.5. Agua mineral

Italia, Francia y México lideran ampliamente las importaciones de agua mineral de EE. UU., con el 92 % de la cuota del mercado de la importación del país. En 2024, España consigue adelantar tres posiciones en el *ranking* y colocarse en el noveno puesto, gracias a un aumento del 50 % del valor de las importaciones con origen español de sus exportaciones de agua mineral a EE. UU. A pesar de ello, España ostenta una cuota del 0,32 % del mercado.

TABLA 26. IMPORTACIONES DE AGUA MINERAL EN EE. UU. (2023-2024)

En millones de dólares (valor) y litros (volumen)

SA – 220110	2023		2024		Var. 23/24		Cuota	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
1.º Italia	272	327.154.714	326	348.366.634	20 %	6 %	44 %	39 %
2.º Francia	179	223.629.384	184	254.270.386	3 %	14 %	25 %	29 %
3.º México	146	164.298.181	183	208.549.780	25 %	27 %	25 %	24 %
...	...	...	...	...	...	...	...	...
9.º España	2	1.999.670	2	2.868.832	50 %	43 %	2	0 %
Total mundial	662	814.725.905	743	884.530.090	12 %	9 %	100 %	100 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del USDA.

3.2.1.6. Vinagre

En 2024, Italia lidera las importaciones de vinagre en EE. UU. con un 55 % de cuota de importación en valor; de lejos le siguen España (8 %) y Francia (4 %). Las importaciones con origen España aumentaron un 21 % en valor, aunque disminuyeron un 47 % en volumen.

TABLA 27. IMPORTACIONES DE VINAGRE EN EE. UU. (2023-2024)

En millones de dólares (valor) y kilolitros (volumen)

SA – 2209	2023		2024		Var. 23/24		Cuota	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
1.º Italia	112	40.533	128	52.178	14 %	29 %	72 %	55 %
2.º España	13	14.907	15	7.894	21 %	-47 %	8 %	8 %
3.º Francia	6	3.074	7	3.509	11 %	14 %	4 %	4 %
Total mundial	155	82.754	179	95.500	16 %	15 %	100 %	100 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del USDA.

3.3. Litigios y barreras comerciales

Al momento de redactar este informe, la situación comercial permanece incierta debido a la volatilidad de las políticas arancelarias del presidente Trump. La suspensión de 90 días, anunciada el 9 de abril de 2025, aplica únicamente a los aranceles adicionales, manteniendo vigentes el arancel base del 10 % *ad valorem*. A fecha de 23 de abril de 2025, esta es la situación actual.

3.3.1. Aranceles de la administración Trump (abril 2025)

El 2 de abril de 2025 la administración Trump anunció aranceles de aplicación a todos los productos que sean importados a EE. UU. El mínimo tipo aplicado es del 10 % *ad valorem* y el máximo del 48 % *ad valorem*, según el déficit comercial de EE. UU. con el país¹⁵. Para el caso de la UE, se anunció un arancel del 20 %.

La aplicación de este arancel estaba prevista en dos fases:

- A partir del 5 de abril: 10 % *ad valorem* + arancel actual que corresponda a cada producto.
- A partir del 9 de abril: Arancel anunciado para cada país *ad valorem* (en el caso de los productos de la UE 20 %) + arancel actual que corresponda a cada producto.

No obstante, el 9 de abril EE. UU. decidió paralizar 90 días la entrada en vigor de los aranceles específicos anunciados para cada país, con objeto de iniciar un proceso de negociación. La excepción fue China donde la carga arancelaria se incrementó.

En este momento, y a la espera de lo que ocurra trascurridos esos 90 días, se aplica, por tanto, en términos generales, un arancel del 10 % *ad valorem*, adicional al arancel previo.

Para conocer las novedades sobre el futuro de estos aranceles tras la prórroga de 90 días, visite la página web del Federal Register (<https://www.federalregister.gov/>).

3.3.2. Previo a los aranceles de administración Trump 2025

Este apartado analiza los principales obstáculos que afectan a las exportaciones agroalimentarias españolas y las medidas tomadas para reducir su impacto.

Aranceles a las aceitunas negras

El conflicto entre España y Estados Unidos respecto a los aranceles impuestos a la aceituna negra española se originó en 2018, cuando la administración del presidente Donald Trump impuso

¹⁵ Se anunciaron excepciones, recogidas en el Anexo II (ver [enlace](#)), así como otros sectores con medidas propias, acero y aluminio, o con posterioridad: componentes de automoción, automóviles, madera, cobre, productos energéticos, farmacéuticos y semiconductores, abriendo procesos de investigación o anunciando que se gravarán con posterioridad. También presentan peculiaridades las relaciones comerciales con Canadá y México y aranceles adicionales para el caso de China.

aranceles del 35 % a las importaciones de este producto. La justificación de Estados Unidos fue que las subvenciones que los productores españoles recibían a través de la Política Agrícola Común (PAC) de la Unión Europea constituían una competencia desleal que perjudicaba a los agricultores estadounidenses, especialmente a los de California.

Los principales puntos del conflicto son:

- **Subvenciones de la PAC:** Estados Unidos argumentó que las ayudas de la PAC permitían a los productores españoles vender aceitunas negras a precios artificialmente bajos en el mercado estadounidense, afectando negativamente a los productores locales.
- **Prácticas de dumping:** Se acusó a las empresas españolas de vender el producto por debajo de su valor normal, lo que llevó a la imposición de derechos *antidumping* adicionales.

A lo largo de estos años, la Organización Mundial del Comercio (OMC) ha tenido un papel destacado en un intento por resolver el conflicto. Las últimas actualizaciones al respecto son:

- En enero de 2023, EE. UU. reduce los aranceles sobre la aceituna negra española del 35 % al 31 %, lo que favorece una recuperación de las exportaciones. Durante ese año, las importaciones aumentan un 33 %, mientras que las de Grecia, Marruecos y Portugal disminuyeron¹⁶.
- En febrero de 2024, la OMC falla a favor de la Unión Europea en su reciente demanda contra Estados Unidos por no acatar el fallo sobre las aceitunas negras españolas¹⁷. En este punto, la UE realiza una petición de consultas con Estados Unidos, lo que abre las puertas al diálogo antes de que sea el panel de expertos de la OMC quien decida.
- En marzo de 2024, EE. UU. acepta el informe del panel de la OMC y expresa su intención de colaborar con la UE para resolver la disputa. El nuevo informe del panel es más contundente y señala que la Ley Arancelaria de EE. UU. de 1929, que transfiere los beneficios de las subvenciones agrícolas a la industria, es incompatible con las normas de la OMC. Por ello, EE. UU. debe modificar su normativa y eliminar el arancel basado en las ayudas de la PAC. Al aceptar el informe sin recurrirlo, se aleja la posibilidad de represalias por parte de la UE y prioriza la vía diplomática¹⁸.
- En marzo de 2025, EE. UU. continúa aplicando el arancel del 31 % a la aceituna negra española¹⁹, lo que la Unión Europea considera insuficiente e insiste en la aplicación de la sentencia de la OMC. En respuesta, la Unión Europea ha solicitado a la OMC autorización para aplicar represalias comerciales contra Estados Unidos, por valor de 35 millones de

¹⁶ Nota sobre la exportación de alimentos a EE. UU. (2023)

¹⁷ Asociación Española de Exportadores e Industriales de Aceituna de Mesa (ASEMESA)

¹⁸ Asociación Española de Exportadores e Industriales de Aceituna de Mesa (ASEMESA)

¹⁹ Según el Registro Federal de EE. UU., los aranceles se aplican a las siguientes subpartidas SA: 2005700230, 2005700260, 2005700430, 2005700460, 2005705030, 2005705060, 2005706020, 2005706030, 2005706050, 2005706060, 2005706070, 2005707000, 2005707510, 2005707515, 2005707520 y 2005707525.

dólares anuales, con el objetivo de presionar para la eliminación total y definitiva de los aranceles²⁰.

Mientras tanto, los productores españoles han sufrido pérdidas importantes, estimadas en alrededor de 300 millones de euros desde la imposición de los aranceles. Además, han incurrido en gastos legales cercanos a los 17 millones de euros²¹.

Aranceles derivados de la disputa Airbus-Boeing

La controversia se remonta a 2004, cuando EE. UU. presenta una reclamación ante la OMC alegando que la UE otorgaba subsidios ilegales a Airbus, distorsionando la competencia en el mercado aeronáutico. La UE respondió con una reclamación similar contra EE. UU., acusándolo de proporcionar subvenciones ilegales a Boeing. Tras años de litigios, la OMC determinó que ambas partes habían otorgado subsidios incompatibles con las normas comerciales internacionales.

En octubre de 2019, la OMC autoriza a EE. UU. a imponer aranceles por valor de 7.500 millones de dólares anuales a productos europeos, como represalia por los subsidios ilegales a Airbus. Consecuentemente, EE. UU. establece aranceles adicionales del 15 % para aeronaves y del 25 % para una variedad de productos no aeronáuticos²².

En 2021, la UE y EE. UU. acordaron suspender temporalmente los aranceles en el contexto de la disputa Airbus-Boeing²³. El Comisario Europeo de Comercio, Valdis Dombrovskis, confirmó que, en marzo de 2021, ambos bloques habían llegado a un acuerdo para suspender los aranceles de manera bilateral por un período de cinco años. Esta medida fue recibida positivamente por los exportadores españoles, quienes vieron una recuperación parcial en las exportaciones a EE. UU. en los meses siguientes. Entre los productos españoles más afectados se encuentran el aceite de oliva embotellado, el vino, los quesos y productos lácteos, y los cítricos y productos derivados.

Aunque la suspensión de los aranceles en 2021 fue un paso positivo para las exportaciones españolas de alimentos, la resolución definitiva de la disputa Airbus-Boeing y la estabilidad a largo plazo de los acuerdos comerciales entre la UE y EE. UU. siguen siendo inciertas. La industria agroalimentaria española debe seguir diversificando sus mercados de exportación, especialmente en Asia y América Latina, para reducir la dependencia de un solo mercado.

Aranceles adicionales DST

En 2021, España estableció un Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales (IDSD) destinado a gravar con un 3 % los ingresos obtenidos por empresas tecnológicas de gran tamaño por servicios

²⁰ Asociación Española de Exportadores e Industriales de Aceituna de Mesa (ASEMESA)

²¹ Euronews (2024)

²² Comisión Europea (2021)

²³ Ministerio de Economía, Comercio y Empresa (2021)

digitales ofrecidos en el país²⁴. Este impuesto buscaba una contribución más equitativa de las grandes corporaciones tecnológicas al sistema fiscal español, dentro del nuevo marco de tributación global para las multinacionales tras el acuerdo del G20 y de 136 países de la OCDE.

En respuesta, Estados Unidos considera que el IDSD afectaba negativamente a sus empresas tecnológicas y, en junio de 2021, anuncia su intención de imponer aranceles adicionales del 25 % *ad valorem* a una serie de alimentos españoles –pulpo, camarones, gambas y langostinos–, por un valor aproximado de 265 millones de euros anuales²⁵. Esta medida fue percibida como una represalia por el nuevo impuesto digital. Tras intensas negociaciones, en marzo de 2021, la administración Biden acuerda suspender la aplicación de estos aranceles con España, India, Italia, Reino Unido, Turquía y Austria²⁶.

En febrero de 2025, la nueva administración de Trump amenaza con aranceles sobre productos europeos debido a impuestos como la «tasa Google». Por su parte, el Gobierno español ha decidido no eliminar esta medida. El ministro de Economía, Carlos Cuerpo, ha afirmado que España no retrocederá en la aplicación de impuestos a las grandes tecnológicas, ya que estos impuestos buscan una distribución más justa de la fiscalidad internacional, tal como se acordó en la OCDE. Cuerpo subrayó que la «tasa Google» es parte de un esfuerzo global para garantizar que las grandes empresas tecnológicas paguen impuestos en los países en los que operan. A pesar de que el impuesto ha recaudado menos de lo esperado, España ha optado por implementarlo de manera nacional debido a la falta de acuerdo en la UE²⁷.

Barreras comerciales

En este apartado se enumeran las barreras al comercio entre Estados Unidos y España que no han sido resueltas en 2024²⁸:

Inspección comercial de las aceitunas negras

El servicio de inspectores del Agricultural Marketing Services (AMS) del USDA exige la inspección del 100 % de las aceitunas negras importadas en EE. UU., lo que genera retrasos y costes adicionales para los importadores. A pesar de los intentos de que se aceptaran inspecciones españolas previas, la normativa sigue vigente, afectando a más de 20 empresas. Además, si un contenedor agrupa distintos productos, todo el envío se retiene hasta que se separen las aceitunas. España, que tradicionalmente era el principal proveedor, ha visto reducidas sus exportaciones de 70 millones de dólares en 2017 a 28 millones de dólares en 2023 debido a esta exigencia y a los

²⁴ Agencia Tributaria

²⁵ Confederación Canaria de la Pequeña y Mediana Empresa (2021)

²⁶ La Moncloa (2021)

²⁷ El País (2025)

²⁸ Ministerio de Economía, Comercio y Empresa – Secretaría de Estado de Comercio

aranceles *antidumping* y antisubvención, lo que compromete su posición en el mercado estadounidense.

Restricciones a la exportación de cárnicos y productos cárnicos

La importación de productos cárnicos, aves de corral, ovoproductos y/o sus derivados en EE. UU. está regulada por estrictos requisitos sanitarios y zoonosanitarios del USDA, que solo permite la entrada de productos de países y establecimientos autorizados con certificación adecuada. España solo puede exportar carne de cerdo y sus derivados desde plantas aprobadas, cumpliendo con normativas del Food Service Inspection Service (FSIS) y Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS). Muchos productos españoles, como los de vacuno o aves de corral, no pueden acceder al mercado por falta de acuerdos de equivalencia. Actualmente, se trabaja en la homologación del sector ovino, aunque el proceso es largo y limitado a establecimientos autorizados.

Restricciones a la exportación de frutas y hortalizas frescas²⁹

El mercado de frutas y hortalizas frescas en EE. UU. está fuertemente regulado, por lo que requiere autorización previa basada en evaluaciones fitosanitarias realizadas por APHIS, Animal and Plant Health Inspection Service. Este proceso puede tardar años e implica requisitos como tratamientos específicos, limitaciones de puertos y certificaciones. Algunos productos, como peras y manzanas, siguen sin autorización a pesar de cumplir las exigencias. España debe gestionar estos permisos a través del Ministerio de Agricultura, y en algunos casos, se exige la presencia de inspectores estadounidenses en origen; por ello, se encarecen las exportaciones. Debido a estas barreras, la presencia de frutas y hortalizas españolas en EE. UU. sigue siendo limitada.

Contratación pública – «Buy America/n»

Las normativas «Buy American» y «Buy America» favorecen la producción local en las contrataciones públicas financiadas con fondos federales en EE. UU., lo que resulta en restricciones a proveedores extranjeros. Estas leyes, reforzadas recientemente, incrementan los requisitos de contenido local y las preferencias de precio para productos nacionales, afectando a sectores como transporte e infraestructuras. Aunque buscan preservar la industria y el empleo, generan costes adicionales y barreras para la competencia externa. En este contexto, la UE y EE. UU. han desarrollado un Catálogo de Buenas Prácticas en Contratación Pública Verde, con el objetivo de buscar una mayor cooperación y transparencia en el acceso a estos mercados.

²⁹ Se puede consultar el listado de frutas y hortalizas que pueden exportarse desde España y las condiciones para ello en el siguiente enlace: <https://acir.aphis.usda.gov/s/>

4. Conclusiones y perspectivas de las exportaciones a los EE. UU.

El año 2024 ha sido muy positivo para las exportaciones españolas a Estados Unidos, con un crecimiento del 26 % en valor respecto a 2023. Este notable incremento ha consolidado a EE. UU. como el sexto socio comercial de España y el primero fuera de Europa. En particular, el aceite de oliva ha sido el gran protagonista, con recuperación en la producción, con un valor de exportación de 1.168 millones de dólares, lo que supone un crecimiento interanual del 72 % en valor. Gracias a ello, España se reafirma como el principal proveedor de este producto en el mercado estadounidense. Por su parte, las hortalizas preparadas o en conserva también han experimentado un gran desempeño, con un crecimiento del 25 %, mientras que el vino español ha logrado aumentar sus exportaciones un 7 % en valor y volumen, y fortalecer su posición en un mercado fuertemente competitivo.

Además del éxito de estos productos estrella, otros sectores han registrado un crecimiento destacado. Las exportaciones de queso y requesón han aumentado un 12 %; por tanto, España se sitúa entre los principales proveedores de este producto. Asimismo, las exportaciones de jamón han crecido un 33 % en valor y un 47 % en volumen, consolidando a España como un referente en este segmento. El sector de los moluscos también ha mostrado un desempeño sólido, con un incremento del 11 % en volumen y del 18 % en valor, lo que demuestra la creciente demanda de productos del mar españoles en EE. UU.

El comercio electrónico sigue siendo una palanca clave para la expansión de las exportaciones españolas en EE. UU. En 2024, el 11 % de los ingresos del mercado alimentario estadounidense provinieron de las ventas *online*, lo que representa una oportunidad para los productos de nicho tal como el *gourmet*, el “importado étnico” y ecológicos, segmentos en los que España tiene una ventaja competitiva. Además, el 84 % y el 81 % de la Generación Z y de los *millennials*, respectivamente, realiza alguna vez la compra de alimentos *online*³⁰.

Según el *Informe e-País: El comercio electrónico en Estados Unidos (2024)* de ICEX, se espera que la categoría con una mayor tasa de crecimiento anual en ventas minoristas *online* sea la alimentación, con un 24 % entre 2017 y 2027. Asimismo, la recuperación del canal horeca permite un mayor dinamismo en la distribución de productos españoles y facilita su acceso a restaurantes, hoteles y otros establecimientos.

³⁰ FMI – Food Industry Association <https://www.fmi.org/our-research/research-reports/u-s-grocery-shopper-trends>

Es importante no olvidar que el sector agroalimentario exportador sigue afrontando desafíos importantes. Las barreras arancelarias, como las impuestas a las aceitunas negras, siguen limitando la competitividad de ciertos productos, a pesar de los fallos favorables de la OMC. Asimismo, las exigencias fitosanitarias y los largos procesos de autorización para la exportación de frutas y hortalizas continúan limitando la diversificación de productos en el mercado estadounidense.

Con todo ello, las perspectivas para las exportaciones españolas a EE. UU. son optimistas. Con una demanda en crecimiento y un reconocimiento cada vez mayor de la calidad de los productos españoles, el mercado estadounidense sigue ofreciendo oportunidades para las empresas españolas. El cambio demográfico será clave, con la consolidación del poder adquisitivo de *millennials* y la Generación Z³¹, quienes valoran la calidad, la autenticidad, la transparencia, la sostenibilidad y los productos internacionales³². Esto beneficia a sectores como el aceite de oliva y las frutas y hortalizas frescas.

Además, el creciente interés por la salud y el bienestar está impulsando la demanda de alimentos funcionales y productos con beneficios para la inmunología³³. EE. UU. ha visto un aumento en el consumo de productos ricos en antioxidantes, probióticos y ácidos grasos saludables. Esto beneficia a productos españoles como aceite de oliva, vinos, jamón ibérico y conservas de pescado, ampliamente reconocidos por sus propiedades saludables.

La sólida evolución de las exportaciones en 2024 refleja la capacidad del sector para adaptarse a las condiciones del mercado y aprovechar al máximo las tendencias de consumo. Con una estrategia enfocada en la innovación, la sostenibilidad y la expansión digital, las empresas españolas tienen una gran oportunidad para seguir consolidando su presencia en este mercado clave para el comercio exterior español.

³¹ Statista (2024) <https://www.statista.com/statistics/797321/us-population-by-generation/>

³² Pew Research Center (2020) <https://www.pewresearch.org/social-trends/2020/05/14/on-the-cusp-of-adulthood-and-facing-an-uncertain-future-what-we-know-about-gen-z-so-far/>

³³ FMI – Food Industry Association



Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones